

ИНДУСТРИАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

сетевой научно-практический журнал • ISSN 2949-1886

Выходит один раз в два месяца

№ 3, 2024

Издается с 2000 года
Выписка из реестра
зарегистрированных
средств массовой ин-
формации по состоянию
на 20.02.2023

Регистрационный номер
и дата принятия
решения о регистрации:
серия ЭЛ № ФС77-84763
от 17.02.2023

Выдан: Федеральная
служба по надзору в
сфере связи, информа-
ционных технологий и
массовых коммуникаций
(Роскомнадзор)
(<https://rkn.gov.ru/mass-communications/reestr/edia/?id=342328&page=>)

ISSN 2949-1886
(<https://portal.issn.org/resource/ISSN/2949-1886>)

Все права защищены

Перепечатка материа-
лов только
с разрешения
редакции журнала

Авторские материалы
рецензируются
и не возвращаются.
Редакция сохраняет
за собой право произ-
водить сокращения и
редакционные измене-
ния рукописи

Точка зрения авто-
ров статей может не
совпадать с мнением
редакции

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

Председатель:

Соколов Алексей Павлович – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры менеджмента и маркетинга Владимирского государственного университета им. А. Г. и Н. Г. Столетовых.

Заместитель председателя:

Санташов Андрей Леонидович – доктор юридических наук, доцент, профессор факультета психологии и права Вологодского института права и экономики Федеральной службы исполнения наказаний.

Члены редакционного совета:

Абдулкадыров Арсен Саидович – кандидат экономических наук, доцент, старший научный сотрудник научно-исследовательского института «Управление, экономика, политика и социология» Дагестанского государственного университета народного хозяйства.

Алтухов Анатолий Иванович – доктор экономических наук, профессор Академии РАН, заведующий отделом территориально-отраслевого разделения труда в АПК Федерального научного центра аграрной экономики и социального развития сельских территорий – Всероссийского научно-исследовательского института экономики сельского хозяйства.

Барков Алексей Владимирович – доктор юридических наук, профессор, профессор кафедры гражданского права Военного университета Министерства обороны Российской Федерации.

Борисова Лилия Владимировна – кандидат юридических наук, доцент, старший научный сотрудник сектора процессуального права Института государства и права Российской академии наук.

Гридина Александра Владимировна – доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой государственного управления и права Московского политехнического университета.

Демченко Максим Владимирович – кандидат юридических наук, доцент, заместитель декана юридического факультета по научной работе; доцент департамента правового регулирования экономической деятельности юридического факультета Финансового университета при Правительстве Российской Федерации;

Джанчарова Гульнара Каримхановна – кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой политической экономии и мировой экономики, Российский государственный аграрный университет – МСХА имени К. А. Тимирязева.

Дмитриев Юрий Алексеевич – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры менеджмента и маркетинга Владимирского государственного университета им. А. Г. и Н. Г. Столетовых.

Кузнецов Александр Павлович – доктор юридических наук, профессор, заслуженный деятель науки Российской Федерации, заслуженный юрист Российской Федерации, профессор кафедры уголовного и уголовно-исполнительного права Нижегородской академии МВД РФ.

Родинова Надежда Петровна – доктор экономических наук, профессор, руководитель образовательной программы «Управление персоналом», профессор кафедры менеджмента и государственного муниципального управления Московского государственного университета технологий и управления им. К. Г. Разумовского (Первый казачий университет).

Ответственность за достоверность рекламных объявлений несут рекламодатели

Журнал представлен на сайте в свободном бесплатном доступе в полнотекстовом формате

Сайт в информационно-телекоммуникационной сети Интернет:
<https://indecon.ru>

Учредитель:
ООО «УДПО», г. Вологда
(<https://pegaspress.ru>)

Издатель:
ООО «УДПО», г. Вологда
(<https://pegaspress.ru>)

Адрес издателя, редакции: 160033, Вологодская обл., г. Вологда, ул. Текстильщиков, д. 20А, оф. 1
тел/факс:
+7-495-361-72-37
izd-pegas@yandex.ru

Дата выхода в свет:
30.06.2024

© ООО «УДПО»

Рыжов Игорь Викторович – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры экономики и управления Череповецкого государственного университета.

Санду Иван Степанович – доктор экономических наук, профессор, заслуженный деятель науки РФ, заведующий отделом экономических проблем научно-технического развития АПК Федерального научного центра аграрной экономики и социального развития сельских территорий – Всероссийского научно-исследовательского института экономики сельского хозяйства.

Скаков Айдаркан Байдекович – доктор юридических наук, профессор, профессор кафедры уголовного права и организации исполнения наказаний Костанайской академии МВД Республики Казахстан им. Ш. Кабылбаева (Республика Казахстан).

Скрипченко Нина Юрьевна – доктор юридических наук, доцент, профессор кафедры уголовного права и процесса Северного (Арктического) федерального университета.

Смирнов Александр Михайлович – доктор юридических наук, доцент, главный научный сотрудник Научно-исследовательского института Федеральной службы исполнения наказаний.

Столярова Алла Николаевна – доктор экономических наук, доцент, профессор базовой кафедры торговой политики Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова; профессор кафедры менеджмента и экономики Государственного социально-гуманитарного университета.

Федотова Гилян Васильевна – доктор экономических наук, доцент, ведущий научный сотрудник Федерального исследовательского центра «Информатика и управление» РАН.

Чеботарев Станислав Стефанович – доктор экономических наук, профессор, заслуженный деятель науки РФ, профессор кафедры безопасности жизнедеятельности Финансового университета при Правительстве Российской Федерации; директор департамента экономических проблем развития ОПК ЦНИИ экономики, информатики и систем управления.

Шабанов Вячеслав Борисович – доктор юридических наук, профессор, заведующий кафедрой криминалистики Белорусского государственного университета (Беларусь).

Шкодинский Сергей Всеволодович – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономической теории Московского государственного областного университета.

Яблочников Сергей Леонтьевич – доктор педагогических наук, профессор, заведующий кафедрой экологии, безопасности жизнедеятельности электропитания Московского технического университета связи и информатики.

Главный редактор:

Соколов Алексей Павлович – доктор экономических наук, профессор.

Журнал включен в Перечень рецензируемых научных изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени кандидата наук, на соискание ученой степени доктора наук, по специальностям: 5.2.1 – Экономическая теория; 5.2.2 – Математические, статистические и инструментальные методы в экономике; 5.2.3 – Региональная и отраслевая экономика; 5.2.4 – Финансы; 5.2.5 – Мировая экономика; 5.2.6 – Менеджмент (экономические науки).

INDUSTRIAL ECONOMICS

online scientific-practical journal • ISSN 2949-1886

It comes out 1 times a two months

№ 3, 2024

Published since 2000

Extract from the register
of registered mass media
as of 02/20/2023

Registration number and
date of the decision
on registration:
series EI N FS77-84763
dated February 17, 2023

Issued: Federal Service
for Supervision
of Communications,
Information
Technology and Mass
Communications
(Roskomnadzor)
(<https://rkn.gov.ru/mass-communications/reestr/edia/?id=342328&page=>)
ISSN 2949-1886
(<https://portal.issn.org/resource/ISSN/2949-1886>)

All rights reserved.
Reprint of materials only
with the permission
of the publisher

Copyright materials are
reviewed and not returned

The editors reserve
the right to The editors
reserve the right to make
reductions and editorial
changes to the manuscript

EDITORIAL BOARD

Editor-in-Chief:

Sokolov Aleksey P. – Doctor of Economics, Professor, Professor of the Department of Management and Marketing Vladimir State University named after A. G. and N.G. Stoletovs.

Deputy Editor-in-Chief:

Santashov Andrey L. – Doctor of Law, Associate Professor, Professor of the Faculty of Psychology and Law, Vologda Institute of Law and Economics Federal Penitentiary Service of Russia.

Associate Editors:

Abdulkadyrov Arsen S. – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Senior Researcher of the Research Institute «Management, Economics, Politics and Sociology» of the Dagestan State University of National Economy.

Altukhov Anatoly I. – Doctor of Economic Sciences, Professor of the RAS, Head of the Department of Territorial-Branch Labor Division in Agro-industrial Complex, Federal Research Center of Agrarian Economy and Social Development of Rural Areas – All-Russian Research Institute of Agricultural Economics.

Barkov Alexey V. – Doctor of Law, Professor, Professor of the Department of Civil Law, the Military University of the Ministry of Defense of the Russian Federation.

Borisova Lilia V. – Ph.D. in Law, Associate Professor, Senior Researcher of the Sector of Procedural Law of the Institute of State and Law of the Russian Academy of Sciences.

Gridchina Alexandra V. – Doctor of Economics, Professor, Head of the Department of Public Administration and Law, Moscow Polytechnic University.

Demchenko Maksim Vladimirovich – PhD in Law, Associate Professor, Deputy Dean of the Faculty of Law for Research; Associate Professor of the Department of Legal Regulation of Economic Activities of the Faculty of Law of the Financial University under the Government of the Russian Federation.

Dzhancharova Gulnara K. – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Head of the Department of Political Economy and World Economy, Russian State Agrarian University – Moscow Agricultural Academy named after K.A. Timiryazev.

Dmitriev Yury A. – Doctor of Economics, Professor, Professor of the Department of Management and Marketing, Vladimir State University named after Alexander and Nikolay Stoletovs.

Kuznetsov Alexander P. – Doctor of Law, Professor, Honored Scientist of the Russian Federation, Honored Lawyer of the Russian Federation, Professor of the Department of Criminal and Criminal Law of the Nizhny Novgorod Academy of the Ministry of Internal Affairs of the Russian Federation.

Rodinova Nadezhda P. – Doctor of Economics, Professor, head of the educational program «Personnel Management», professor of the Department of Management and State Municipal Administration Moscow State University of Technology and Management K. G. Razumovsky (First Cossack University).

Ryzhov Igor V. – Doctor of Economics, Professor, Professor of the Department of Economics and Management of Cherepovets State University;

The point of view of the authors of articles may not coincide with the opinion of the editors

Responsibility for the accuracy of advertisements lies with advertisers

The journal is presented on the website in free access in full-text format
Website:
<https://indecon.ru>

Founder of the media:
Limited Liability Company
«University of Continuing Professional Education»

Address of the publisher, editorial office:
160033,
Vologda, ul. Tekstilschikov, d. 20A, office 1
tel./fax: +7-495-361-72-37
izd-pegas@yandex.ru

Date of publication:
June 30, 2024

© «University of Continuing Professional Education»

Sandu Ivan S. — Doctor of Economic Sciences, Professor, Honored Scientist of the Russian Federation, Head of the Department of Economic Problems of Scientific and Technical Development of the Agro-Industrial Complex, Federal Research Center of Agrarian Economy and Social Development of Rural Areas – All-Russian Research Institute of Agricultural Economics.

Skakov Aydarkan B. – Doctor of Law, Professor, Professor of the Department of Criminal Law and Penitentiary Service, Kostanay MIA Academy of the Republic of Kazakhstan named after S. Kabyibaev (the Republic of Kazakhstan).

Skripchenko Nina Y. – Doctor of Law, Associate Professor, Professor of the Department of Criminal Law and Criminal Procedure, Northern (Arctic) Federal University.

Smirnov Alexander M. – Doctor of Law, Associate Professor, Chief Researcher, Federal State Institution Research Institute of the Federal Penitentiary Service Russia.

Stolyarova Alla N. – Doctor of Economics, Associate Professor, Professor of the Basic Department of Trade Policy of the Russian University of Economics named after G.V. Plekhanov; Professor of the Department of Management and Economics of State Social and Humanitarian University.

Fedotova Gilyan V. – Doctor of Economics, Associate Professor, Leading Researcher of the Federal Research Center for Informatics and Control of the Russian Academy of Sciences.

Chebotarev Stanislav S. – Doctor of Economics, Professor, Honored Scientist of the Russian Federation, Professor of the Department of Live Safety, Financial University under the Government of the Russian Federation; Joint Stock Company Central Research Institute of Economics, Informatics and Management Systems, Department of Economic Problems of the Defense Industry Development.

Shabanov Vyacheslav B. – Doctor of Law, Professor, Head of the Department of Forensic Science, Belarusian State University.

Shkodinsky Sergey V. – Doctor of Economics, Professor, Head of the Department of Economic Theory, Moscow Region State University.

Yablochnikov Sergey L. – Doctor of Pediatric Sciences, Professor, Head of the Department of Ecology, Life Safety and Power Supply Moscow Technical University of Communications and Informatics, Moscow, Russia.

Editor-in-Chief:

Sokolov Aleksey P. – Doctor of Economics, Professor.

Journal was included in the List of peer-reviewed scientific publications in which the main scientific results of dissertations for the degree of candidate of science, for the degree of doctor of science should be published, on specialties: 5.2.1 – Economic theory; 5.2.2 – Mathematical, statistical and instrumental methods in economics; 5.2.3 – Regional and sectoral economy; 5.2.4 – Finance; 5.2.5 – World economy; 5.2.6 – Management (economic sciences).

Научно-практический рецензируемый журнал «Индустриальная экономика»

«Индустриальная экономика» – российский научно-практический журнал общэкономического содержания. Основан в 2000 году как «Вопросы регулирования ТЭК: Регионы и Федерация» (до 2020 года), а с 2020 года носит современное название – «Индустриальная экономика». Издание включено в систему Российского индекса научного цитирования (РИНЦ), индексируется в Научной электронной библиотеке eLIBRARU.RU (Россия), ULRICHSWEB™ GLOBAL SERIALS DIRECTORY (США), JOURNAL INDEX.net (США), INDEX COPERNICUS INTERNATIONAL (Польша), EBSCO Publishing (США).

Решением Высшей аттестационной комиссии при Министерстве науки и высшего образования Российской Федерации (ВАК при Минобрнауки России) журнал включен в Перечень рецензируемых научных изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени кандидата наук, на соискание ученой степени доктора наук, по специальностям: 5.2.1 – Экономическая теория; 5.2.2 – Математические, статистические и инструментальные методы в экономике; 5.2.3 – Региональная и отраслевая экономика; 5.2.4 – Финансы; 5.2.5 – Мировая экономика; 5.2.6 – Менеджмент (экономические науки).

Основные темы публикаций:

– 5.2 – Экономические науки.

- экономическая теория;
- денежно-кредитная, инвестиционная и структурная политика;
- социальная сфера;
- экономика регионов;
- экономика отраслевых рынков, антимонопольная политика;
- экономика предприятия, проблемы собственности, корпоративного управления, малого бизнеса;
- мировая экономика;
- экономическая история

Аудитория: экономисты-исследователи; преподаватели и студенты вузов; аналитические подразделения крупных предприятий, корпораций и банков; руководители федеральных и региональных органов власти.

Авторы: ведущие ученые, крупнейшие представители отечественной и зарубежной экономической мысли.

Scientific-practical peer-reviewed journal «Industrial Economics»

«Industrial Economics» is a Russian theoretical and scientific-practical journal of general economic content. It was founded in 2000 as “Regulatory Issues of the Fuel and Energy Complex: Regions and the Federation” (until 2020), and since 2020 it has a modern name – “Industrial Economy”. The publication is included in the Russian Science Citation Index (RSCI), indexed in: Scientific Electronic Library eLIBRARU.RU (Russia), ULRICHSWEB™ GLOBAL SERIALS DIRECTORY (USA), JOURNAL INDEX.net (USA), INDEX COPERNICUS INTERNATIONAL (Poland), EBSCO Publishing (USA).

By the decision of the Higher Attestation Commission at the Ministry of Science and Higher Education of the Russian Federation (Higher Attestation Commission under the Ministry of Education and Science of the Russian Federation), the journal was included in the List of peer-reviewed scientific publications in which the main scientific results of dissertations for the degree of candidate of science, for the degree of doctor of science should be published, on specialties: 5.2.1 – Economic theory; 5.2.2 – Mathematical, statistical and instrumental methods in economics; 5.2.3 – Regional and sectoral economy; 5.2.4 – Finance; 5.2.5 – World economy; 5.2.6 – Management (economic sciences).

The main topics of research:

– 5.2 – Economic Sciences.

- Economic theory;
- Monetary, investment and structural policies;
- Social sphere;
- Regional economy;
- Economics of industry markets, antitrust policy;
- Enterprise economics, problems of ownership, corporate governance, small business;
- World economy;
- Economic history

Audience: researchers of economics and law; university lecturers and students; analytical and law departments of large enterprises, corporations and banks; leaders of federal and regional authorities.

Authors: leading scientists, representatives of Russian and foreign economic thought.

СОДЕРЖАНИЕ

К 160-ЛЕТИЮ СО ДНЯ РОЖДЕНИЯ М. И. ТУГАН-БАРАНОВСКОГО

ГОРОЩЕНКО В. В., БУРКИНА Е. А. Особенности теории промышленных кризисов М. И. Туган-Барановского.....	10
ИЛЬЧЕНКО А. А., РУДЧЕНКО Т. И. Теория экономических циклов М. И. Туган-Барановского в истории мирового экономического анализа.....	14
КИНЬКО Е. Н., ГРЕБЕНЮК К. А. Хозяйственное развитие, интеллигенция и социализм.....	24
ЛУЦЕНКО Е. А., ВАСИЛЕНКО Е. В. К вопросу о происхождении российского капитализма: принципиальный взгляд М. И. Туган-Барановского.....	29
ПРИЛЕПСКАЯ Ю. В., СТЕЛЬМАШЕНКО Е. В. Вопрос земельных отношений и человеческого капитала в трудах М. И. Туган-Барановского..	34
ПРИХОДЬКО В. В., ПРИХОДЬКО В. В. Марксизм в теоретическом наследии М. И. Туган-Барановского.....	39
ФОМИНА М. В., ПРИХОДЬКО В. В., КОЛОДЯЖНАЯ И. В. Вклад М. И. Туган-Барановского в развитие российской школы политэкономии.....	44
ФОМИНА М. В., СТЕЛЬМАШЕНКО Е. В. М. И. Туган-Барановский: к вопросу о методологии экономической науки.....	48
ГЛАДИЛИН Л. Ю., КИНЖИГАЛИЕВ А. Г., МИЩЕНКО Е. В. Совершенствование стратегий ценообразования для малого и среднего бизнеса в сфере электронной коммерции B2C на основе применения технологий искусственного интеллекта..	53

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

ВОЛКОВ В. В., НИНЦИЕВА Г. В., ГЕРАСИМЕНКО А. А. Социальная и кадровая политика Народного комиссариата речного флота СССР в период Великой Отечественной войны.....	64
ДОЛЖЕНКО И. Б. Развитие американской текстильной и швейной промышленности в современных условиях..	71
КРЮКОВА А. А., КОРОЛЕВ А. А., ВАРЛУХИН В. В. Картельные сговоры и их влияние на экономику Российской Федерации.....	78
ГОРБУНОВ В. М., САЙТБАГИНА Л. А. Принципы эффективного функционирования и управления креативной командой.....	85
КУДРЯКОВ Р. И. Обеспечение реализации инновационного сценария развития региональной экономической системы с помощью инновационной экосистемы.....	89

КОЧЕТОВ Д. М., ДМИТРИЕВ А. Г. Критерии общей оценки эффективности инвестиционных проектов.....	96
ЖЕРДЕВА О. В., НЕБАВСКАЯ Т. В., БЕСЕДИНА М. А., КУДРИЧ О. В. Сравнение российских стандартов бухгалтерского учета и международных стандартов финансовой отчетности: проблемы внедрения и перспективы развития.....	103
АХМЕДОВА М. Р. Анализ современного состояния в сфере безналичных расчетов пластиковыми картами в России.....	109
БОТАШЕВА Л. С., СУЮНЧЕВ К. М., АЙДЫНОВ М. Р. Регулирование конкуренции на рынке банковских экосистем.....	115
БОЛОТНОВА Е. А., ОГИБЕНИНА А. А., АБЛЕЗОВА Е. А. Экономический потенциал винодельной отрасли в России с применением современных бизнес-моделей.....	120
СТОЛЯРОВА А. Н., ПЕТРОСЯН Д. С., САВЧЕНКОВ В. М., БОТАШЕВА Л. С. Организаторские качества и способности управленческих кадров.....	127
ПЫРКИН А. Г. Подходы к совершенствованию процесса бюджетирования предприятий в условиях неопределенности.....	136
САВВИНОВА А. П., СИБИЛЕВА Е. В. Влияние ипотечного жилищного кредита на развитие строительной отрасли.....	142
ПАЛЬМОВ С. В., ВАРЛУХИН В. В., СОЧЕЕВА М. Е. Сравнение YandexGPT и ChatGPT в проведении некоторых видов маркетинговых анализов..	148
АХМЕДОВА М. Р., КЛЕЩЕВА Ю. С. Стратегии развития международных компаний в современных условиях.....	155
ВЛАСЕНКО К. А. Производительность труда в регионах России.....	162
ГОРБОВА И. Н., МАКАРОВА Ю. Л., ЗУБРЕЕВ А. О. Применение элементов искусственного интеллекта при сетевом адаптивном взаимодействии.....	167
ВАСИЛЬЕВ В. П., ОГИБЕНИНА А. А., АБЛЕЗОВА Е. А. Статистический анализ предприятий по Краснодарскому краю.....	174
ЖЕРДЕВА О. В., НЕБАВСКАЯ Т. В., ХОВЯТСКАЯ Е. А., СВЯТКИНА К. Н. Трансформация отчетности из российских стандартов бухгалтерской отчетности к международным стандартам финансовой отчетности.....	181
ПРАВИЛА ОФОРМЛЕНИЯ, ПРЕДСТАВЛЕНИЯ И ПУБЛИКАЦИИ СТАТЕЙ В ЖУРНАЛЕ «ИНДУСТРИАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА».....	190

CONTENT

GOROSHCHENKO V. V., BURKINA E. A. Features of the theory of industrial crises M.I. Tugan-Baranovsky.....	10
ILCHENKO A. A., RUDCHENKO T. I. The theory of economic cycles M. I. Tugan-Baranovsky in the history of world economic analysis..	14
KINKO E. N., GREBENYUK K. A. Economic development and the formation of intellectuals in Russia.....	24
LUTSENKO E. A., VASILENKO E. V. On the issue of the emergence of russian capitalism: the principled view of M. I. Tugan-Baranovsky..	29
PRILEPSKAYA YU. V., STELMASHENKO E. V. The issue of land relations and human capital in the works of M. I. Tugan-Baranovsky.....	34
PRIKHODKO V. V., PRIKHODKO V. V. Marxism in the theoretical heritage of M.I. Tugan-Baranovsky.....	39
FOMINA M. V., PRIKHODKO V. V., KOLODYAZHNAYA I. V. Contribution of M.I. Tugan-Baranovsky to the development of the russian school of political economy.....	44
FOMINA M. V., STELMASHENKO E. V. M.I. Tugan-Baranovsky on the question of the methodology of economic science.....	48
GLADILIN L. YU., KINZHIGALIEV A. G., MISCHENKO E. V. Improving pricing strategies for small and medium-sized businesses in b2c e-commerce based on the application of artificial intelligence technologies.....	53
VOLKOV V. V., NINTSIEVA N. V., GERASIMENKO A. A. Social and personnel policy of the River Fleet People's commission during the Great Patriotic War..	64
DOLZHENKO I. B. Development of the American textile and clothing industry in modern conditions.....	71
KRYUKOVA A. A., KOROLEV A. A., VARLUKHIN V. V. Cartel collusions and their impact on the economy of the Russian Federation.....	78
GORBUNOV V. M., SITBAGINA L. A. Principles of effective management of a creative team.....	85
KUDRYAKOV R. I. Ensuring the implementation of an innovative scenario for the development of the regional economic system with the help of an innovative ecosystem.....	89
KOCHETOV D. M., DMITRIEV A. G. Criteria for general assessment of investment projects efficiency.....	96

ZHERDEVA O. V., T. V. NEBAVSKAYA, BESEDINA M. A., KUDRICH O. V. Comparison of Russian accounting standards and international financial reporting standards: problems of implementation and development prospects.....	103
AKHMEDOVA M. R. Analysis of the current state in the field of non-cash payments with plastic cards in Russia.....	109
BOTASHEVA L. S., SUYUNCHEV K. M., AJDYNOV M. R. Regulation of competition in the banking ecosystem market.....	115
BOLOTNOVA E. A., OGIBENINA A. A., ABLYAZOVA E. A. The economic potential of the wine industry in Russia using modern business models.....	120
STOLYAROVA A. N., PETROSYAN D. S., SAVCHENKOV V. M., BOTASHEVA L. S. Organizational qualities and abilities of management personnel.....	127
PYRKIN A. G. Approaches to improving the budgeting process of enterprises in conditions of uncertainty.....	136
SAVVINOVA A. P., SIBILEVA E. V. The impact of housing mortgage loans on the development of the construction industry.....	140
PALMOV S. V., VARLUKHIN V. V., SOCHEEVA M. E. Comparison of YandexGPT and ChatGPT in conducting some types of marketing analyses.....	148
AKHMEDOVA M. R., KLESHCHOVA JU. S. Strategies for the development of international companies in modern conditions.....	155
VLASENKO K. A. Labor productivity in the regions of Russia.....	162
GORBOVA I. N., MAKAROVA JU. L., ZUBREEV A. O. The use of artificial intelligence elements in network adaptive interaction.....	167
VASILIEV V. P., OGIBENINA A. A., ABLYAZOVA E. A. Statistical analysis of enterprises in the Krasnodar territory.....	174
ZHERDEVA O. V., T. V. NEBAVSKAYA, KHOVYATSKAYA E. A., SVYATKINA K. N. Transformation of financial statements from Russian accounting standards-news to International Financial Reporting standards.....	181
RULES FOR DESIGN, PRESENTATION AND PUBLICATION ARTICLES IN THE JOURNAL «INDUSTRIAL ECONOMICS».....	192

doi: 10.47576/2949-1886.2024.3.3.001

УДК 330.8

Горощенко Виктория Викторовна,
*кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры экономической теории,
Донецкий национальный университет
экономики и торговли имени Михаила
Туган-Барановского (ДОННУЭТ), ДНР, До-
нецк, Россия, victoria.goroshenko@yandex.ru*

Буркина Екатерина Андреевна,
*кандидат экономических наук, доцент, до-
цент кафедры финансов и учета, Мариу-
польский государственный университет
имени А. И. Куинджи, ДНР, Мариуполь,
Россия, i_v_kolodyaznaya@mail.ru*

ОСОБЕННОСТИ ТЕОРИИ ПРОМЫШЛЕННЫХ КРИЗИСОВ М. И. ТУГАН-БАРАНОВСКОГО

Статья посвящена раскрытию сущности и причин промышленных кризисов согласно теории, предложенной М. И. Туган-Барановским. Отмечены основные теории цикла, которые, по мнению ученого, объясняют проблемы кризиса производства, а именно теории производства, обмена и распределения. Делается вывод, что природа экономических кризисов коренится во всем комплексе экономических отношений общественного воспроизводства в условиях капитализма. Однако в современных условиях промышленные кризисы обусловлены факторами, которые не вписываются в рамки традиционных экономических теорий.

К л ю ч е в ы е с л о в а : промышленный кризис; теория; капиталистическое хозяйство; экономический цикл; общественное производство.

Goroshchenko Victoria V.,
*Candidate of Economic Sciences, Associate
Professor of the Department of Economic
Theory, Donetsk National University of
Economics and Trade named after Mikhail
Tugan-Baranovsky (DONNUET),
DPR, Donetsk, Russia,
victoria.goroshenko@yandex.ru*

Burkina Ekaterina A.,
*Candidate of Economic Sciences, Associate
Professor, Associate Professor of the
Department of Finance and Accounting, A.I.
Kuindzhi Mariupol State University, DPR,
Mariupol, Russia, i_v_kolodyaznaya@mail.ru*

FEATURES OF THE THEORY OF INDUSTRIAL CRISES M.I. TUGAN-BARANOVSKY

The article is devoted to revealing the essence and causes that determine the occurrence of industrial crises according to the theory proposed by M.I. Tugan-Baranovsky. The main theories of the cycle are noted, which, according to the scientist, explain the problems of the production crisis, namely the theories of production, exchange and distribution. As a result of his research, the author comes to the conclusion that the nature of economic crises is rooted in the entire complex of economic relations of social reproduction under capitalism. However, in modern conditions, industrial crises are caused by factors that do not fit into the framework of traditional economic theories.

K e y w o r d s : industrial crisis; theory; capitalist economy; economic cycle; social production.

Проблема экономических кризисов не теряет своей актуальности в современном мире, поскольку приводит к огромному числу негативных явлений, таких как рост безработицы и инфляции, отток капитала, снижение объемов общественного производства и пр.

Если обратиться к истории, то впервые экономический кризис разразился в 1825 г. в Великобритании, позже в 1837 г. во Франции, а с 1847 г. он постепенно охватывает все европейские страны, что заставило ученых сменить акценты своих насущных исследований на необходимость выявления сути этих кризисов и причин их возникновения.

Так, одни ученые причинами кризисов стали считать недопотребление товаров (Т. Мальтус, Ж. Сисмонди, Д. Робинсон и др.), другие – перенакопление капитала (Дж. Гобсон, Р. Фостер, Х. Хэстинг и др.), третьи – нарушение пропорций между сбережениями и инвестициями (Ф. Хайек, Л. Мизес, Р. Селигмен и др.), четвертые – неправильную кредитную политику банков (А. Маршал, К. Жугляр и др.), пятые – неравномерное внедрение инноваций (Й. Шумпетер, Э. Хансен и др.), шестые – различия в натуре или психологии человека (В. Парето, А. Пигу, Дж. Миллс и др.), седьмые – возникающие природные явления (Х. Кларк, Э. Джевонс и др.) и пр.

С начала XIX века причины переосмысливаются. Происходит смещение причинных ориентиров кризиса на недостаток денежных средств (Р. Лестер), затем на чрезмерное расширение торговых операций (А. Смит, Д. Рикардо, С. Сисмонди, С. Лойд и др.), позже акцент смещается из чисто торговых кризисов в торгово-промышленные (К. Маркс).

Последняя позиция была полностью поддержана основателем российской научной школы в области кризисов Михаилом Ивановичем Туган-Барановским. Проблеме кризисов посвящена его первая масштабная работа «Промышленные кризисы в Англии, их причины и влияние на народную жизнь», опубликованная в 1894 г., в которой на основе статистического материала ученый попытался объяснить периодичность кризисов [3]. Изданная в 1901 г. на немецком языке, а в 1913 г. на французском, она привлекла внимание западных экономистов неожиданными взглядами на ряд вопросов [4]. К примеру, А. Хансен сравнивает его роль в развитии

теории деловых циклов с ролью А. Смита в развитии политической экономии [7].

Сама теория получила двойственную оценку, но ее сторонники и противники были солидарны в одном, что М. И. Туган-Барановский совершил настоящий прорыв в экономике и уже самой постановкой проблемы заслужил мировую известность.

Работа переиздавалась много раз, в последнем издании получила название «Периодические промышленные кризисы. История английских кризисов. Общая теория кризисов».

В предисловии М. И. Туган-Барановский так характеризовал задачи своей работы: «Книга эта посвящена исследованию самого загадочного и непонятого явления хозяйственного строя нашего времени, – явления, до сих пор еще остающегося необъясненным в науке, – периодических промышленных кризисов. Какая сила управляет этой поразительной сменой оживления и застоя торговли, расширения и сокращения производства? Почему промышленный подъем с такой же неизменностью, с какой ночь идет за днем и отлив следует за приливом, постоянно приводит к промышленному упадку, за которым наступает новый подъем? На какой почве возникает ритмическая пульсация колоссального организма капитализма, – пульсация, напоминающая по своей правильности явления не социального, но биологического или неорганического порядка?» [5, с. 55].

В своем анализе кризисов ученый прямо исходит из схем простого и расширенного воспроизводства, опубликованных во II томе «Капитала» К. Маркса. Правда, он несколько изменяет и дополняет их для того, чтобы показать, что капитализм в значительной степени развивается за счет роста техники [1, с. 9].

Он приходит к выводу, что кризисы капитализма заложены в самой природе капиталистического хозяйства, поэтому их причины видит в следующем:

1) кредит – главное условие капиталистических кризисов, поскольку придает любым колебаниям лавинообразный характер;

2) капиталистическое хозяйство имеет антагонистическую природу, в котором наемный рабочий выступает средством производства для управляющего капиталистическим производством и в отличие от иных антаго-

нистических хозяйств (рабского и феодального), имеет тенденцию к неограниченному расширению производства и капитализации (как средству накопления капитала);

3) капиталистическое хозяйство само по себе неорганизованное, поэтому в нем отсутствует планомерное распределение общественного производства между различными сферами труда [5].

Именно эти черты раскрывают природу и выступают базисом для возникновения кризисов. Следуя рассуждениям М. И. Туган-Барановского, увеличение доли прибыли, которая направляется в производственный процесс, естественно уменьшает объем потребления капиталистов, но в свою очередь отразится на росте спроса на средства производства и рабочую силу. Соответственно производство средств производства растет быстрее, чем производство предметов потребления, но в какой-то момент рост прекращается и именно это и есть кризис товарного рынка, который он определяет, как кризис перепроизводства.

При этом ученый отмечает, что поскольку проблема кризисов лежит в пропорциональном развитии экономики, то может быть только частичное перепроизводство товаров, ведь в таких условиях никогда сокращение потребительского спроса не приведет к тому, что спрос будет превышен общим предложением.

М. И. Туган-Барановский приходит к выводу, что капиталистическое производство само для себя создает рынок и что свое непрерывное развитие может обеспечить только при соблюдении определенной пропорциональности в общественном производстве.

Отсутствие какой бы то ни было организации для пропорционального распределения производства играет в капиталистическом хозяйстве роль эластичной повязки, которая постоянно давит на капиталистическое производство и препятствует ему развернуть все свои производительные силы [5, с. 528].

Анализируя эту проблему, М. И. Туган-Барановский пытался установить, что сдерживает рост общественного производства в капиталистическом хозяйстве и пришел к выводу, что это трудности с поиском рынка для сбыта производимых товаров, а это значит, что рынок является, таким образом, цен-

тральной силой, управляющей всем капиталистическим хозяйством.

Чтобы обеспечивать и поддерживать постоянное равновесие между спросом и предложением, необходимо, во-первых, чтобы предприниматели были обеспечены информацией о состоянии рынка, а, во-вторых, была возможность свободного перелива капитала между сферами общественного производства.

Рассматривая теории рынка Д. Рикардо и С. Сисмонди, ученый доказывает, что они неверно признают потребительский спрос границей рынка полагая, что накопление капитала есть ни что иное, как превращение прибыли капиталиста в заработную плату наемных рабочих. В действительности накапливающийся капитал превращается не только в заработную плату, но и в средства производства. [5, с. 518].

Тем самым в экономическую теорию М. И. Туган-Барановский вводит представление о двух компонентах рынка – предметах личного потребления и средствах производства. Впоследствии теорией Дж. Кейнса была доказана огромная роль разграничения общественного спроса на компоненты личного и производительного потребления.

В результате дальнейших исследований ученый заключает, что природа экономических кризисов коренится во всем комплексе экономических отношений общественного воспроизводства в условиях капитализма. И поясняет это тем, что в реальной действительности организация производства в масштабе общества отсутствует, ибо каждый предприниматель работает на неизвестный рынок, а капитал, расширяясь, наталкивается на постоянные трудности, да и сам капитализм не способен обеспечить нужную пропорциональность общественного воспроизводства – и в этом непосредственная причина промышленных кризисов.

Что касается периодичности кризисов, то М. И. Туган-Барановский связывает их с потоком сбережений, действующих в банковской системе, который определяется людьми, имеющими постоянные доходы и живущими на доходы с капитала и ренты. В определенный момент, когда свободного денежного капитала накапливается много, он начинает подталкивать производство, преодолевая сопротивление потребляемой капитал сто-

роны и идя в производство, увеличивает объем инвестиций.

Анализируя промышленные кризисы, М. И. Туган-Барановский установил, что процесс накопления производительного и денежного капиталов очень отличаются: первый развивается волнообразно в виде постоянных спадов и подъемов, а второй – непрерывно и почти бесколебательно накапливается.

Чередование периодов промышленного спада и подъема ученый называет экономическим циклом, отмечая, что состояние промышленности может проходить три основные фазы цикла: подъем, кризис и застой [6].

Цикл может быть долго или кратковременным исходя из экономических условий в каждый конкретный период времени. При этом благодаря наличию денег и кредита циклические колебания приобретают гораздо больший размах. В виду того что они являются неотъемлемым атрибутом экономики, циклы неизбежны.

Основой циклических колебаний, по мнению М. И. Туган-Барановского, было совпадение изменений цен на железо, как основного материала средств производства с фазами цикла. Поэтому он считал, что по состоянию спроса на железо можно судить о спросе на средства производства в целом, а значит, восходящая фаза цикла характеризуется увеличением спроса на средства производства, нисходящая фаза – сокращением этого спроса.

В результате все теории цикла, объясняющие проблемы кризиса производства, М. И. Туган-Барановский разделил на три большие группы: теории производства, обмена и распределения.

Согласно теориям производства кризис наступает вследствие перепроизводства, когда невозможно недопроизводство одних товаров покрыть перепроизводством других, теории обмена – вследствие дисбалансов, когда расширение торговли приводит к росту кредитных займов для обслуживания торговых операций. Теории распределения включают социальный аспект возникновения.

Обострение экономических кризисов в начале XXI века вызвало активизацию внимания к работам Михаила Ивановича.

Однако современные кризисы имеют не просто циклическую природу, а как минимум три существенные компоненты:

– циклическую, обусловленную изменением потоков капитала в мировой экономической системе;

– институциональную, связанную с расширением и изменением форм организации финансовой системы в мировой экономике;

– транзитивную, вызванную модернизацией экономических систем отдельных стран [2].

В заключение отметим, что М. И. Туган-Барановский внес огромный вклад в мировую экономическую науку, впервые сделав попытку взглянуть на рыночные процессы с точки зрения «общественного хозяйства в целом», то есть макроэкономики. Его идеи получили дальнейшее развитие в трудах Дж. Кейнса, Й. Шумпетера, Э. Хансена, Н. Д. Кондратьева и многих других экономистов.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Нуреев Р. М. Теория циклов М.И. Туган-Барановского: взгляд из XXI века // Журнал институциональных исследований. Т. 8. № 2. 2016. С. 6-24.
2. Сухарев О. С. Управление экономикой. Введение в теорию кризисов и роста. М.: Финансы и статистика, 2012. 280 с.
3. Туган-Барановский М. И. Промышленные кризисы в современной Англии, их причины и влияние на народную жизнь. СПб.: тип. И.Н. Скороход. 1894. 512 с.
4. Туган-Барановский М. И. Промышленные кризисы. 3-е изд. СПб.: Т-во О.Н. Поповой. 1914. 466с.
5. Туган-Барановский М. И. Периодические промышленные кризисы. История английских кризисов. Общая теория кризисов. М.: Наука-РОССПЭН, 1997. 291 с.
6. Туган-Барановский М. И. Основы политической экономии. М.: РОССАЭН, 1998. 664 с.
7. Хансен Э. Г. Экономические циклы и национальный доход / пер. с англ. Э. Г. Лейкина, Л. Я. Розовского; ред. Ю. Я. Ольсевич. М.: Иностр. лит., 1959. 760 с.

References

1. Nureyev R. M. M. Tugan-Baranovsky's theory of cycles: a view from the XXI century. *Journal of Institutional Research*. Vol. 8. No. 2. 2016. Pp. 6-24.
2. Sukharev O. S. *Economic management. Introduction to the theory of crises and growth*. M.: Finance and Statistics, 2012. 280 p.
3. Tugan-Baranovsky M. I. *Industrial crises in modern England, their causes and impact on national life*. St. Petersburg: type. I.N. Skorokhod. 1894. 512 p.
4. Tugan-Baranovsky M. I. *Industrial crises*. 3rd ed. St. Petersburg: T.O.N. Popova. 1914. 466c.
5. Tugan-Baranovsky M. I. Periodic industrial crises. The history of English crises. *The general theory of crises*. M.: Nauka-ROSSPAN, 1997. 291 p.
6. Tugan-Baranovsky M. I. *Fundamentals of political economy*. M.: ROSSPEN, 1998. 664 p.
7. Hansen E. G. *Economic cycles and national income / translated from English by E. G. Leikin, L. Ya. Rozovsky; edited by Yu. Ya. Olsevich*. M.: Foreign lit., 1959. 760 p.

doi: 10.47576/2949-1886.2024.3.3.002

УДК 338.5

Ильченко Александр Александрович,

старший преподаватель кафедры экономической теории, Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского (ДОННУЭТ), Донецк, ДНР, Россия, alex_ilchenko@mail.ru

Рудченко Татьяна Ивановна,

кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономической теории, Донецкий государственный технический университет (ДОННТУ), Донецк, ДНР, Россия, alex_ilchenko@mail.ru

**ТЕОРИЯ
ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЦИКЛОВ
М. И. ТУГАН-БАРАНОВСКОГО
В ИСТОРИИ МИРОВОГО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА**

Статья посвящена работе выдающегося российского экономиста М. И. Туган-Барановского «Промышленные кризисы в современной Англии, их причины и влияние на народную жизнь». Особое внимание уделяется влиянию идей ученого на развитие экономической мысли в части циклического развития, а также подчеркивается, что его метод исследования, представляет успешное сочетание эмпирических наблюдений за общими социально-экономическими явлениями и метода абстракции.

К л ю ч е в ы е с л о в а : капитал; капитализм; марксизм; цикл; производство; промышленные кризисы; теория; М. И. Туган-Барановский.

Ilchenko Aleksandr A.,

Senior Lecturer, Department of Economic Theory, Donetsk National University OF Economics and Trade named after Mikhail Tugan-Baranovsky (DONNUET), Donetsk, DPR, Russia, alex_ilchenko@mail.ru

Rudchenko Tatyana I.,

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Economic Theory, Donetsk State Technical University, (DONNTU) Donetsk, DPR, Russia, alex_ilchenko@mail.ru

**THE THEORY OF ECONOMIC
CYCLES M. I. TUGAN-
BARANOVSKY IN THE HISTORY
OF WORLD ECONOMIC
ANALYSIS**

The article is devoted to the work of the outstanding Russian economist M.I. Tugan-Baranovsky Industrial crises in modern England, their causes and impact on people's life. Particular attention is paid to the influence of Tugan-Baranovsky's ideas on the development of economic thought in terms of cyclical development, and it is also emphasized that his research method is a successful combination of empirical observations of general socio-economic phenomena and the method of abstraction.

Key words: capital; capitalism; marxism; cycle; production; industrial crises; theory; M. I. Tugan-Baranovsky.

«Настоящий экономист, знаток своего дела, – писал Джон Мейнард Кейнс, – признанный во всем мире отцом современной макроэкономики, должен быть наделен разнообразными дарованиями в известной степени он должен быть математиком, историком, государственным деятелем, философом. Он должен уметь думать о частном в понятии общего и обращать полет своей мысли в одинаковой степени к абстрактному и конкретному. Он должен изучать современность в свете прошлого ради будущего. Ни одна черта человеческой природы или созданных человеком институтов не должна оставаться за пределами его внимания» [7, с. 59-60]. Именно таким экономистом и был выдающийся российский исследователь Михаил Иванович Туган-Барановский.

Познакомившись с теорией кризисов М. И. Тугана-Барановского, изложенной в работе «Промышленные кризисы в современной Англии, их причины и влияние на народную жизнь», Дж. М. Кейнс писал в своем знаменитом «Трактате о деньгах»: «Я ощутил глубокую симпатию к школе ученых, среди которых Туган-Барановский был первым и наиболее оригинальным, особенно благодаря форме, в которую он сам облек свою теорию» [2, с. 17].

Интерес к исследованию М. И. Туган-Барановского о промышленных кризисах не угасает в мире вот уже более ста лет. Впервые увидев свет в 1894 г. в Санкт-Петербурге под названием «Промышленные кризисы в современной Англии, их причины и влияние на народную жизнь», работа определила собой целую эпоху в истории теории кризисов.

В то же время в России, где начиналась его научная деятельность, достигнув вершин мировой славы, эта работа уже в 1920-е гг. была практически изъята из культурного экономического наследия российского народа, переведена советским режимом вместе с другими трудами ученого в разряд так называемой буржуазной апологетики и даже сегодня широкой научной общественности практически неизвестна. Зато хорошо были известны ярлыки из серии «ревизионисты» и «буржуазные апологеты капитализма», которые навешивались с начала XX в. на идеи ученого и на него самого ортодоксальными марксистами, не сумевшими ни понять истинного значения теории марксизма, ни развить

ее научные элементы на основе новейших достижений экономической науки и с учетом новых исторических обстоятельств и фактов.

Жизнь выдающегося произведения перешагнула сегодня рамки второго столетия, но только сейчас возвращается на родину своего создателя. Чем же так знаменита эта книга в истории экономического анализа, чем вызвала бурю разногласий еще при жизни ее автора, неприятие, доходящее до ненависти, у одних и восторг у других, почему и сегодня вызывает к себе пристальное внимание ученых во многих странах мира?

Чтобы лучше представить, в чем была суть того революционного переворота, который совершил своей работой М. И. Туган-Барановский в экономической теории, следует вспомнить, что на Западе в ней на то время все более господствующее место занимал равновесный анализ австрийской и англо-американской школ, создавших новую классическую (неоклассическую) ситуацию в политической экономии, а в Российской империи все еще был популярен эмпиризм и институционализм немецкой исторической школы в ее новейших ответвлениях, преваляли теоретические представления старой классической школы с ее трудовой субстанцией ней цены распределительной концепцией, а также выросший на этой теоретической базе марксизм.

Пересмотр исходных теоретических позиций старой классической школы и марксизма рядом российских экономистов, по существу, начался еще в 60–70-е гг. XIX в. Однако систематический глубокий и непредвзятый анализ этих учений был выполнен уже в 1890-е гг. критическими марксистами (которых В. Ленин окрестил «легальными») во главе с П. Струве и М. И. Туганом-Барановским. Труды этих экономистов на фоне преимущественно популяризаторских работ западноевропейских марксистов конца XIX в. стали значительным вкладом в международную теоретическую марксистскую литературу, со значительной склонностью российских марксистов к теоретическим проблемам. Однако значение уже двух первых серьезных исследований М. И. Туган-Барановского далеко вышло за рамки собственно марксистской литературы. Первая из них, опубликованная в 1890 г., «Учение о предельной полезности хозяйственных благ

как причине их ценности» перебрасывала для отечественных экономистов мост от теоретических представлений старой классической школы и марксизма к принципиально новой теоретической концепции австрийской школы (К. Менгер, Э. Бем-Баверк и др.), которая, отбросив затратно-трудовую концепцию ценности и цены, открыла новую эпоху в экономической теории, положив начало ее переориентации на анализ функционального аспекта рыночной экономики. М.И. Туган-Барановский не только сумел дать блестящий сравнительный анализ классической и австрийской школ, но и пришел к выводу о возможности синтеза, казалось бы, взаимоисключающих теорий ценности этих школ классиков и трудовой теории К. Маркса и теории предельной полезности австрийцев, другими словами, соединения полезности с общественными издержками. Этот вывод поднимал исследование ученого на уровень высших достижений мировой экономической мысли того времени неоклассического анализа, связанного с именами А. Маршалла, Дж. Б. Кларка, Ф. Визера и других ученых.

Однако система неоклассического анализа, его индивидуалистический (микроэкономический) метод объяснения экономических явлений, абстрактные теории экономического равновесия или теории формирования цен в условиях совершенной конкуренции, далекие от реальных условий и проявлений развития капиталистической экономики, не увлекли М.И. Туган-Барановского. Его больше волнуют проблемы эволюции капиталистического хозяйства в целом, выявление внутренних движущих сил и закономерностей этой эволюции, ее реальные характеристики, социально-экономический аспект, перспективы. Этим в значительной мере объясняется приверженность, которую М.И. Туган-Барановский, несмотря на начатый им под влиянием неоклассиков пересмотр теоретической базы марксизма, сохранял этому учению, основоположники которого впервые сделали попытку социально-экономического анализа капиталистического общества в его динамике.

Одну из центральных проблем капиталистической эволюции ученый увидел в экономических кризисах и их циклическом характере. Анализ именно этой проблемы и посвятил он следующее серьезное исследование

«Промышленные кризисы в современной Англии, их причины и влияние на народную жизнь», опубликованное впервые в 1894 г. и представленное им к защите в Московский университет в качестве магистерской диссертации, за которую в том же году М. И. Туган-Барановскому была присуждена степень магистра. Эта работа явилась не только новаторской интерпретацией целого ряда идей марксизма, но и развитием достижений мировой экономической мысли того времени в области создания теории кризисов. Она выводила разработку проблемы кризисов за рамки неоклассического анализа, где эта проблема носила внешний по отношению к системе рыночного равновесия характер и объяснялась случайными причинами, на уровень неравновесного макроэкономического анализа.

Именно в духе задач реализации такого подхода, элементы которого стали развиваться в экономической науке с начала XX в., уже во вступлении к первому изданию своей работы формулирует М. И. Туган-Барановский и цель своего исследования. «Быстрый промышленный прогресс, быстрое накопление богатства составляют характерную черту современного хозяйства. Каким же образом совершается этот прогресс? В чем заключаются специфические законы развития капиталистического хозяйства, свойственные именно этой социальной форме, в отличие от всякой другой? Содействовать разрешению этого вопроса и должна настоящая работа» [3, с. 2]. Охарактеризовав промышленную историю Англии и ряда других капиталистических стран как чередование периодов процветания и упадка, ученый, предвосхищая знаменитую теорию экономического развития И. Шумпетера, представляющую это развитие как изменение траектории, по которой осуществляется хозяйственный кругооборот, писал: «Но при каждом повороте винтообразной линии, которой можно графически изобразить движение капиталистического прогресса, промышленность страны не возвращается к исходному пункту, но поднимается все выше и выше» [3, с. 5].

Что касается метода исследования, у М. И. Туган-Барановского удачно сочетаются эмпирические наблюдения за общими социально-экономическими явлениями и метод абстракции. Основную часть первого изда-

ния «Промышленных кризисов...» (часть 1 – «История кризисов») занимает изложение истории кризисов в Англии, экономическое развитие которой ученый считал наиболее типичным для развитых капиталистических стран, в контексте исторической эволюции британской экономики от победы в промышленности крупного производства над мелким и до образования союзов предпринимателей в виде картелей, синдикатов и трестов. Создавая широкую панораму развития английской промышленности и торговли, прерываемого периодическими кризисами, ученый детально прослеживает причины и особенности возникновения, характер протекания, экономические и социально-политические последствия каждого из них, начиная от кризисов 20–40-х гг. XIX в., затем колебаний английской промышленности и торговли в 1850-70-х гг., а также в последующий период включительно до начала 1890-х гг.

Из этой чрезвычайно интересно написанной части работы, снабженной большим количеством диаграмм, мы узнаем много исторических фактов об особенностях внешней и внутренней политики Англии и других стран, последствиях войн, протекционизма, банковской политики, технического прогресса, рабочего движения и проч. Но главное внимание М. И. Туган-Барановский обращает на параметры, характеризующие (в современной терминологии) степень деловой активности в раз личных фазах промышленного цикла, на изменение общего уровня цен и движение цен на средства производства и предметы потребления, изменения покупательной силы денег, запасов банковских ресурсов, движение ставки процента, колебания кредита, заработной платы и другие, стремится установить их взаимозависимость и взаимодействие, соотнести с колебаниями промышленного производства и накопления.

Уже в процессе этого эмпирического исследования ученый приходит к выводу о тенденции к изменению характера промышленных кризисов, которые «сделались менее продолжительными», о том, что циклические колебания изменяются в сторону увеличения периода депрессии и кризис может перестать быть обязательной фазой цикла, что тяжелые социальные последствия этих колебаний постепенно смягчаются в результате изменения условий международной торговли,

побед крупного производства, развития фабричного законодательства и успешной деятельности рабочих союзов. «Поэтому, писал ученый, промышленные кризисы перестали быть в Англии тем, чем их называл Энгельс, «могучим орудием поднятия рабочего класса», и потеряли то политическое значение, которое они имели в 30-х и 40-х годах» [3, с. 275].

Особое внимание М. И. Туган-Барановский уделил новым формам организации промышленности в виде предпринимательских союзов. Несмотря на то что картели, синдикаты и тресты «в настоящее время, по большей части имеют антисоциальный характер», хорошее их, прогрессивное начало, считал ученый, «состоит не в чем ином, как в принципе организации национального производства», в том, что они могут послужить переходной формой «к нарождающейся высшей форме народного хозяйства...» [3, с. 370-371].

Естественно, что подобные выводы шли вразрез с марксизмом и вызвали бурю негодования со стороны ортодоксальных марксистов. М. И. Туган-Барановский сначала эмпирически, а затем теоретически убедительно доказывал, что не Марксов «всеобщий закон капиталистического накопления» движет капиталистическим миром, раскалывая его на два непримиримых полюса растущего богатства и растущего пауперизма и деградации, пропасть между которыми может быть ликвидирована только революционной ломкой существующей общественной организации. Напротив, закономерности эволюции капитализма совсем иные, несущие в себе зародыш не собственной гибели, а трансформации и прогресса.

Вторая часть книги издания 1894 г. «Теория кризисов» включала две главы: I – «Теория рынков» и II – «Теория кризисов». Что касается первой из них, она содержала глубокий критический обзор существовавших теорий рынков представителей старой классической школы, в принципе отрицавших возможность общего товарного перепроизводства, и их критиков, наиболее ярким из которых был С. де Сисмонди, теория которого была чрезвычайно популярна в то время в России. Сисмонди объяснял возможность общего перепроизводства товаров несоответствием между их производством и потреблением,

недопотреблением народных масс, что, с его точки зрения, мешает расширенному воспроизводству.

Ученый раскрывал неправомочность первого и второго подходов, поскольку представителями обеих школ не учитывалось производительное потребление, а классики не учитывали и фактор спроса. Так, М. И. Туган-Барановский обращает внимание на позицию Д. Рикардо, который исходил из того, что «спрос определяет только направление национального труда, но сам по себе не есть фактор образования ценности», и поэтому считал, что «изменения спроса могут вызвать только временные колебания товарных цен» [3, с. 385]. Кроме того, все классики, начиная с А. Смита (Сей, Милль, Рикардо), обращали внимание на сбережение как условие национального богатства, но разрешить проблему их функциональной взаимозависимости не могли в силу применяемой ими (абстрактно-индивидуалистической) методологии.

В то же время ученый высоко оценивал рациональные начала теории реализации Ж. Б. Сея, в частности, утверждение, что предложение порождает собственный спрос и что единственная причина загромождения рынка товарами заключается в неправильном распределении национального труда, а также выводы о возможности роста капиталистического производства, которые вытекали из теории Д. Рикардо. При этом ученый подчеркивал абстрактно-теоретический характер выводов учения Сея Рикардо, которое «чрезвычайно легко может быть неправильно истолковано в применении к сложным явлениям действительной жизни» [3, с. 427]. В основании «теория Сея-Рикардо», считает М. И. Туган-Барановский, лежит правильная мысль о том, что «граница производства заключается в производительных силах общества, а никак не в размерах их потребления» [3, с. 407].

Жестко придерживаясь этой точки зрения, ученый считал, причины промышленных кризисов необходимо объяснять неправильностью национального распределения производства. «Итак, – делает вывод М. И. Туган-Барановский, – наша задача заключается в исследовании, процесса обращения капитала в капиталистическом хозяйстве» [3, с. 408]. И здесь М. И. Туган-Барановский обращается к К. Марксу, к его схемам воспроиз-

водства из второго тома «Капитала». Позднее, объясняя особенность своего метода исследования, он напишет, что «не будучи правоверным учеником ни Госсена (один из ранних основателей субъективно-психологической школы, еще в 1854 г. обосновавший принцип анализа предельной полезности в решении вопроса о ценности, – А. А.), ни Маркса», сам он искал «возможность третьего направления в экономической теории, не совпадающего ни с марксизмом, ни со школой предельной полезности, но являющегося, до некоторой степени, синтезом их обоих». Особенность своей методологии он сводит к стремлению «при анализе условий общественного хозяйства, всегда рассматривать целое этого хозяйства и никогда не делать заключений относительно целого на основании анализа части» [4, с. 61].

Истоки этого метода он видит в знаменитой «Экономической таблице» Ф. Кенэ, которая «была не чем иным, как первой гениальной попыткой понять законы капиталистического производства путем схематического анализа целого общественного хозяйства» Вторая такая попытка более чем через сто лет принадлежит К. Марксу. Однако, отмечает М. Туган-Барановский, схемы воспроизводства К. Маркса стоят во всем марксизме особняком, ни сам К. Маркс не использовал их для анализа целого капиталистического хозяйства (из-за чего выводы, сделанные им в I и III томах «Капитала» находятся в резком противоречии со схемами II тома), ни вся школа К. Маркса [4, с. 61-62].

Действительно, попытка выявить закономерности развития капиталистического общества в его динамике, то есть на уровне исследования, получившем позднее название макроанализа, предпринятая К. Марксом, закончилась неудачей, так как он пытался вывести объяснение реальных явлений социально-экономической эволюции капитализма, используя абстрактно-статическую модель старой классической школы, без учета фактора спроса. То есть К. Маркс выводил явления динамики из условий равновесия спроса и предложения и совершенной конкуренции, которые, по существу, исключали само существование исходной Марксовой категории прибавочной стоимости (как и прибыли в целом) – той категории, на которой К. Маркс построил всю свою теорию эксплуа-

тации, вывел «всеобщий закон капиталистического накопления» и краха системы капитализма, т.е., как напишет через 5 лет после выхода в свет «Промышленных кризисов...» автор, всю надуманную К. Марксом конструкцию абстрактной теории капитализма [5, с. 973-985].

Пока же М. И. Туган-Барановский ограничивается замечанием о том, что, «Карл Маркс не дал какой-либо особенной теории кризисов» [3, с. 455] и неоднократно подчеркивает (в отношении классиков) мысль о том, что непосредственное применение абстрактной теории, даже совершенно справедливой, «к объяснению конкретных фактов было неправильно» [3, с. 433]. Это замечание ученого не только подводило черту под попытками непосредственного применения абстрактно-статических моделей капиталистической экономики для анализа ее динамики, но и подчеркивало их значение как научного основания для любого уровня экономического анализа. К пониманию этого обстоятельства экономическая наука шла первую половину XX в. путем создания основ неоклассического синтеза (макроэкономики) на базе достижений неоклассического анализа (микроэкономики), прежде всего, теории рынка и оптимального распределения ресурсов: от попыток внести элементы динамики в микромоделю до четкого разграничения этих уровней анализа и создания первых макромоделей; от работ А. Маршалла, неоклассиков Дж. Б. Кларка, Л. Вальраса, К. Викселля и многих других пионеров экономической науки до теории экономического развития Й. Шумпетера и теории финансового и кредитно-денежного регулирования Дж. М. Кейнса, которая стала, по словам Э. Жамса, «отправным пунктом почти всех экономических доктрин, возникших в последующий период» [6, с. 238]. Как это не выглядит парадоксально, именно М. И. Туган-Барановский, который, по существу, «обошел» неоклассический анализ (как писал, в частности, его гениальный ученик Н. Кондратьев в своих воспоминаниях о М. Туган-Барановском), уже в 90-е годы XIX в. сумел предвидеть не только общий характер движения экономической теории в XX в., но и наметить контуры его научных основ и открыть впервые целый ряд конструктивных элементов, развитых последующими экономистами.

Как же использует схемы К. Маркса М. И. Туган-Барановский? Прежде всего, он вносит в них существенные изменения, имевшие принципиальный характер. Ученый по существу отказывается от деления всего общественного производства на производство средств производства и производство предметов потребления, от выведенного К. Марксом органического строения капитала в качестве такого, который никоим образом не влияет на прибыль, поскольку прибавочная ценность приносится всем капиталом; а также отказывается от установленного К. Марксом деления общественного продукта по стоимости ($c + v + m$). Ученый исходил из общепризнанной в теоретической экономии точки зрения, согласно которой в реальной экономике прибавочная ценность (m) не существует отдельно от ценности товаров и услуг и практически прибыль выступает как излишек над затратами. Вместо этого он делит все общественное производство на три подразделения: первое производство средств производства; второе производство предметов потребления рабочих (предметы необходимости) и третье предметов потребления капиталистов (предметы роскоши), а под Марксовым делением капитала по стоимости ($c + v + m$) понимает стоимость постоянного капитала, заработную плату и прибыль.

То есть М. И. Туган-Барановский предлагает собственные схемы в соответствии с поставленной задачей: «выяснить, каким образом прибыль капиталистов помещается на рынке, определить, могут ли капиталисты найти рынок для вновь произведенного продукта, если они пожелают сократить свое потребление и расширить производство, или нет» [3, с. 408].

При исследовании проблемы ученый акцентирует внимание на том, что схемы его носят часто абстрактный характер: «не нужно забывать, что схемы эти изображают собою окончательный результат того или иного распределения производства, но никоим образом не самый процесс этого распределения» [3, с. 416], что они предполагают строгое соответствие производства требованиям рынка и абстрагирование от влияния внешней торговли. Именно этой абстракции и не захотели взять в расчет марксистские критики ученого, обвиняя его во всех смертных грехах апологетике капи-

тализма и бесчеловечности. Произвольное же изменение отдельных условий производства, например, наличие достаточного количества рабочих рук или их ограниченность (схемы № 2 и № 3), опережающие по сравнению с темпами накопления капитала темпы прогресса техники (схема № 4) и гипотетическая возможность замены ручного труда машинами, при абстрагировании от целого ряда реальных условий производства, помогают лишь наглядно проиллюстрировать те неординарные выводы, к которым приходит ученый.

С помощью своих схем М. И. Туган-Барановский стремился доказать «ту истину, что спрос на предметы потребления еще не есть весь национальный спрос» [3, с. 417]; обратить внимание на характер роста производительного потребления, показав теоретическую возможность поглощения возрастающим постоянным капиталом всех других его частей; доказать отсутствие прямой зависимости роста производства от размеров личного потребления: «возможность абсолютного уменьшения национального дохода одновременно с возрастанием национального производства и притом без всякого нарушения между спросом и предложением товаров». Он пришел к выводу, что «спрос на товары создается самим производством, и никаких внешних границ расширению производства, кроме недостатка производительных сил, не существует. Если только запас производительных сил достаточно велик, то всегда возможно расширить производство и найти помещение для нового капитала. Размер прибыли не находится в необходимой связи с быстротой накопления капитала» [3, с. 424-425, 427].

Основное условие для осуществления возможного расширения производства М. И. Туган-Барановский видел в строго пропорциональном распределении капитала между различными отраслями промышленности, ибо в этом случае «всегда возможно достигнуть полного соответствия между спросом на товары и предложением их... Тем не менее, — делает вывод из своей теории рынков М. И. Туган-Барановский, — существующая организация народного хозяйства и, прежде всего, господство свободной конкуренции, чрезвычайно затрудняет процесс расширения производства и накопления националь-

ного богатства и капитала» [3, с. 438]. Ибо в действительности спрос на товары никогда не может быть равен их предложению, производитель никогда не может знать размеров будущего производства, неизвестна доля сбережения как производителей, так и потребителей, так как «это зависит от тысячи разнообразных обстоятельств» и т. д. Причина всех промышленных колебаний в Англии, пишет ученый, «заключается не в колебаниях национального капитала Англии, а в колебаниях спроса» [3, с. 432]. Положение усугубляется наличием свободных капиталов, образующихся из сбережений населения и не связанных с производством, которые жадно ищут приложения в нем. «Распределение этих капиталов представляет собою сложный и трудный процесс, который обыкновенно и приводит, страну к перепроизводству товаров и промышленному кризису» [3, с. 435-436].

В полном соответствии с выводами своей теории рынков, М. И. Туган-Барановский в главе «Теория кризисов» оценивает существовавшие на то время различные объяснения причин возникновения кризисов, авторы которых искали их либо в нарушении производства (Сей, Рикардо, Вильсон, Бэдждот, Джевокс, Энгельс, Маркс), либо в области обмена (Жюгляр, Лавель и Милльс), либо в области потребления и распределения (Сисмонди, Дюринг, Геркнер, Родбертус, Милль, Генри Джордж). Отметим сразу, что последнюю школу «Сисмонди-Родбертуса» он определял в качестве такой, которая «исходит, по нашему мнению, из ложного начала и противоречит действительным историческим фактам» [3, с. 495]. Теории же представителей двух других считал недостаточными для пояснения причин кризисов и в то же время обращал внимание на рациональные их моменты.

В частности, рассматривая позицию основоположников марксизма, М. И. Туган-Барановский высоко оценивает вывод Ф. Энгельса о двух коренных причинах промышленных кризисов, заключающихся в двух основных противоречиях капиталистического строя: во-первых, в противоположности коллективного производства и индивидуального присвоения рабочего продукта; во-вторых, в противоположности организованного производства в отдельных фабриках и анархии

всего национального производства» [3, с. 455]; вывод этот разделял и К. Маркс, не давший, однако, по мнению ученого, какой-либо особой теории кризисов. В подходе «школы Маркса Энгельса» М. И. Туган-Барановского привлекала, прежде всего, их мысль о том, что промышленные кризисы представляют собой естественное и неизбежное следствие современной организации народного хозяйства.

Солидаризируясь с основоположниками марксизма, ученый писал: «Неорганизованность товарного производства и свободная конкуренция составляют, по нашему мнению, коренную причину промышленных кризисов». Тем не менее, – подчеркивает он, – это лишь условия, которые могут вызвать кризисы «во всякий данный момент», что на практике не наблюдается: кризисы происходят через определенные промежутки времени, периодически, то есть «должна существовать какая-то, не указываемая школой Маркса, основная причина, вызывающая правильные расширения и сжатия всего народного хозяйства» [3, с. 458].

В этой связи М. И. Туган-Барановский, рассматривая теории, объяснявшие кризисы нарушениями в области обмена (как правило, усилением спекуляции на товарном и денежном рынках), особое внимание уделил позиции Клемента Жюгляра. Книга последнего считается классической теорией кризисов [1, с. 166], так как он первым среди экономистов того времени подошел к понятию капиталистического цикла, рассматривая движение кредитной системы в виде понижающихся и повышающихся воли. Интересно отметить, что его работу «Des Crisis Commerciales et de leur retour periodique» (1860, второе издание 1889) М. И. Туган-Барановский оценил как превосходную, особенно замечательную «тем, что в ней впервые была доказана периодичность промышленных колебаний в Англии, Франции и Соединенных Штатах» [3, с. 466]. Это мнение утвердилось и в современной экономической литературе. Э. Жамс в своей «Истории экономической мысли XX в.» (1955) писал, что книга К. Жюгляра имела то значение, что благодаря ей экономисты пришли к выводу, что «кризисы надо рассматривать не как перманентное явление и не как аномальный случай, а как закономерное явление в том общем процессе повышения и

понижения, который составляет экономический цикл» [6, с. 166].

Достоинство работы К. Жюгляра М. И. Туган-Барановский видел в выведении им основной причины кризисов из колебания цен, трактовке денежных затруднений ограничения банками кредитов, повышение процентной ставки и др. как производных от колебания цен. Однако, подчеркивал ученый, у Жюгляра нет главного объяснения колебания цен; его теория, как и подобные другие, «представляет собой скорее описание фазисов промышленного развития в капиталистическом хозяйстве, чем объяснение их» [3, с. 472]. Сам М. И. Туган-Барановский общую сущностную причину кризисов в свободной конкуренции и неорганизованности общественного производства считал, что кредит, в котором он видел характерный признак развитого рыночного хозяйства, заметно усиливает кризисные колебания.

Опираясь на анализ богатейшего эмпирического материала, выполненный им в первой части работы («История кризисов»), и на свою теорию рынков, ученый сделал вывод о том, что причины промышленных кризисов не следует искать только в нарушениях в области производства, или только в области обмена, или же в области распределения национального дохода и потребления, как это делали представители разных политэкономических школ и течений, а в самом механизме функционирования капиталистической экономики, в сфере накопления и расходования общественного капитала, в диспропорциональности капиталистического производства.

Опровергая выводы Марксовой теории воспроизводства и кризисов, М. И. Туган-Барановский в то же время творчески воспринял и дал качественно новое развитие Марксовому подходу к выведению динамики капиталистической экономики из постоянных ее динамик потрясений, вызванных неравномерностью накопления и развития отраслей и отдельных предприятий, Марксовым идеям о важности денег как исходной формы капитала, необходимой для начала нового его оборота с целью получения прибавочной ценности, то есть об особенной роли денег в обеспечении экономического развития и т. д. Детально изучив многочисленные параметры, характеризующие циклическое развитие

промышленности Англии, ученый пришел к выводу о том, что двигателем эволюции капиталистической системы хозяйства являются инновации, в первую очередь в отраслях, которые производят средства производства, а в объяснение циклического развития промышленности он вводит функцию инвестирования.

При этом, в отличие от известного закона Ж. Б. Сея, по которому спрос и предложение балансируются автоматически по всем реальным товарам и услугам, а предложение вызывает немедленное использование полученных средств, а также от моделей неоклассиков, у которых ценовой механизм практически безотложно уравнивает спрос и предложение на всех рынках, М. И. Туган-Барановский приходит к выводу о вторичности в практической жизни процесса корректирования цен по отношению к так называемому количественному реагированию. Он учитывает возможность не только использования денежных средств на покупку товаров или инвестирование в производственный процесс, но и их сбережение.

Формально возможность такого учета была заложена уже в модели общего равновесия Л. Вальраса, но в силу абстрактно-статистического характера этой модели не была реализована (сбережения учитывались в величине затрат, тот или иной уровень сбережений отражался в спросе и предложении денег). Что же касается М. И. Туган-Барановского, именно в диспропорциональности между движением сбережений и инвестиций (прежде всего в отраслях, производящих средства производства), ученый увидел основную причину циклических колебаний. Эта идея была высоко оценена и широко использована уже в начале XX в. на Западе А. Шпитгоффом, Л. Пооле, Е. Эйленбургом, В. Зомбартом, Ж. Лескюром, А. Афтальоном, У. Митчеллом, Г. Касселем и др.

В зарубежной, а также в русской экономической литературе того времени особый акцент делался на том, что М. И. Туган-Барановский теорию кризисов превратил в теорию конъюнктуры. Именно в этом русле развил теорию конъюнктуры ученик М.И. Туган-Барановского, выдающийся русский ученый Н. Кондратьев.

Теория циклов и кризисов М. И. Тугана-

Барановского рассматривается в мировой экономической литературе в качестве такой, которая знаменовала собой разрыв с прошлым, определила принципиально новый этап в развитии этой теории [6, с. 301]. Она получила высокую оценку в историко-экономических исследованиях Э. Хансена, трудах Дж. М. Кейнса и Й. Шумпетера, Е. Уиттакера, современных исследователей творчества ученого на Западе, в частности Л. Коваля, А. Ноува, С. Амато и др. Эти исследователи отмечают влияние теории М. И. Туган-Барановского на более поздние разработки А. Пигу Р. Г. Хоутри, Дж. М. Кейнса, Дж. Р. Хикса, Р. Харрода и многих других.

Действительно, М. И. Туган-Барановский уже в конце XIX в. по существу заложил основы современной инвестиционной теории циклов, опередив основную идею кейнсианской теории циклов «сбережения-инвестиции» как исходный внутренний импульс всего механизма циклических колебаний, определил функциональную взаимосвязь основных факторов экономической активности, воплощенную Дж. М. Кейнсом в его «мультипликаторе», открыл принцип акселерации и многое другое.

Резюмируя, отметим, что теоретические разработки М. И. Туган-Барановского, прежде всего его теория циклов и кризисов, теория распределения, научное обоснование им выводов об огромных возможностях к саморазвитию и самокоррекции, заложенных в капиталистической хозяйственной системе, о роли в этих процессах новых экономических форм и общественно-экономических организаций, регулирующей роли государства и т. д., имели исключительное влияние на исследование проблем капитализма и его эволюции и разработки соответствующей экономической политики. И сегодня эта позитивная сторона научной деятельности М. И. Туган-Барановского привлекает внимание экономистов.

Список источников

1. Жамс Э. История экономической мысли XX века / пер. с фр. П. Олдака и А. Покровского ; под общ. ред. и с предисл. И. Г. Блюмина. М. : Изд-во иностр. лит., 1959. 572 с.
2. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. М.: Бизнеском, 2013. 408 с.
3. Туган-Барановский М. И. Промышленные кризи-

сы в современной Англии, их причины и влияние на народную жизнь : [дис.]. СПб. : тип. И.Н. Скороходова, 1894. 512 с.

4. Туган-Барановский М. И. Основы политической экономии / авт. предисл. Г. Н. Сорвина. М. : РОСППЭН, 1998. 662 с.

5. Туган-Барановский М. И. Основная ошибка абстрактной теории капитализма Маркса // Научное обозрение. 1899. № 5. С. 973-985.

6. Хансен Э. Г. Экономические циклы и национальный доход. М. : Изд-во иностр. лит., 1959. 760 с.

7. Marx Schumpeter Keynes. A Centenary Celebration of Dissent. New York, 1986. 354 p.

References

1. James E. *The history of economic thought of the XX century* / trans. from fr. P. Oldak and A. Pokrovsky ; under

the general ed. and with a preface by I. G. Blumin. М. : Publishing House of Foreign Literature, 1959. 572 p.

2. Keynes J. M. *The general theory of employment, interest and money*. М.: Biznescom, 2013. 408 p.

3. Tugan-Baranovsky M. I. *Industrial crises in modern England, their causes and influence on national life* : [dis.]. St. Petersburg : I.N. Skorokhodova type, 1894. 512 p.

4. Tugan-Baranovsky M. I. *Fundamentals of political economy* / author's preface by G. N. Sorvina. М. : ROSSPEN, 1998. 662 p.

5. Tugan-Baranovsky M. I. The main mistake of Marx's abstract theory of capitalism. *Scientific Review*. 1899. No. 5. Pp. 973-985.

6. Hansen E. G. *Economic cycles and national income*. Moscow : Publishing House of Foreign Lit., 1959. 760 p.

7. Marx Schumpeter Keynes. *A Centenary Celebration of Dissent*. New York, 1986. 354 p.

Кинько Елена Николаевна,

кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономической теории, Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского, ДНР, Донецк, Россия, alenakinko@yandex.ru

Гребенюк Карина Андреевна,

ассистент кафедры экономической теории, Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского, ДНР, Донецк, Россия, alenakinko@yandex.ru

ХОЗЯЙСТВЕННОЕ РАЗВИТИЕ, ИНТЕЛЛИГЕНЦИЯ И СОЦИАЛИЗМ

В статье рассмотрены взгляды М. И. Туган-Барановского на своеобразие формирования духовных опор российской интеллигенции, ее зависимость от принципиального различия хозяйственного развития России и Запада. Особое внимание уделяется роли и влиянию городского хозяйства на духовный путь людей умственного труда, пониманию причин коренных отличий российской интеллигенции от западной, а также ее симпатии к социализму как идеалу всеобщего равенства и счастья.

К л ю ч е в ы е с л о в а : М. И. Туган-Барановский; интеллигенция; хозяйственное развитие; городское хозяйство; буржуазия; классовые интересы; социализм.

Kinko Elena N.,

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Economic Theory, Donetsk National University of Economics and Trade named after Mikhail Tugan-Baranovsky, DNR, Donetsk, Russia, alenakinko@yandex.ru

Grebenyuk Karina A.,

Assistant, Department of Economic Theory, Donetsk National University of Economics and Trade named after Mikhail Tugan-Baranovsky, DNR, Donetsk, Russia, alenakinko@yandex.ru

ECONOMIC DEVELOPMENT AND THE FORMATION OF INTELLECTUALS IN RUSSIA

The article considers Tugan-Baranovsky's views on the peculiarity of the formation of the roots of the Russian intelligentsia. Its dependence on the fundamental difference between the economic development of Russia and the West. Special attention is paid to the role of urban economy on the spiritual path of people of mental labor. Understanding the reasons for the fundamental differences between the Russian intelligentsia and the West. As well as sympathy for socialism as an ideal of universal equality and happiness.

Key words : M.I. Tugan-Baranovsky; intellectuals; economic development; urban economy; bourgeoisie; class interests; socialism.

Известный ученый М. И. Туган-Барановский как тонкий знаток истории и социальной мысли в своих трудах излагает точку зрения на особенности развития русской экономической истории, наложившие, по его убеждению, глубокий отпечаток на многие политические, идейные и нравственные процессы, характерные для нашей страны.

В трудах «Основы политической экономии» (1909) [1], «Русская интеллигенция и социализм» (1910) [2], «Русская революция, социализм, кооперация» (1917) [3] известный ученый обращается к роли интеллигенции как разумной силе социума, порожденной всем ходом российской истории, которая посредством своих идей формирует его духовные, моральные и нравственные идеалы направляя общество к определенной практической цели.

Целью данной статьи является рассмотрение научных взглядов М. И. Туган-Барановского на особенности исторических условий формирования интеллигенции в России, которые обусловили принципиальные различия в становлении духовного облика образованного человека русского и западного культурного типа, их важность для понимания будущего развития всего российского общества.

По мнению М. И. Туган-Барановского, такие характерные исключительно для русской интеллигенции черты, как ее революционный дух и приверженность идее социализма, скрываются глубоко в недрах отечественной экономической истории, которая коренным образом отличалась от прошлого экономики западных стран.

В своем знаменитом труде «Основы политической экономии» ученый ставил вопрос о классовой принадлежности интеллигенции как определенной социальной группы. Отмечая, что, с одной стороны, работники умственного труда живут продажей своей рабочей силы, то есть формально являются наемными рабочими, с другой – по уровню жизни, происхождению и оплате труда, тесно примыкают к имущим классам. Определяя ее трудовую деятельность как «нехозяйственную», которая стоит вне экономического процесса присвоения прибавочного труда, М. И. Туган-Барановский делает вывод, что интеллигенция не образует собой самостоятельного класса, но в то же время

и не входит в состав какого-либо другого класса.

Для того чтобы интеллигенция могла быть признана классом, требуется наличие неустранимого антагонизма между ее интересами и интересами какой-либо другой общественной группы. Представляя собой общественную группу без определенной классовой окраски, интеллигенция может примыкать по своим интересам и стремлениям ко всем существующим классам.

М. И. Туган-Барановский подчеркивал, что каждый общественный класс имеет своих верных слуг среди людей умственного труда, которые могут защищать различные экономические интересы, не вступая при этом в противоречие с собственными экономическими интересами, ибо последние не связаны непосредственно с какой-либо системой общественного хозяйства. Поэтому часть интеллигенции признает своим делом защиту интересов трудящихся народных масс, а другая идет вместе с имущим классом [1].

М. И. Туган-Барановский считал, что на особенность формирования ментальных основ российской интеллигенции, ее выбор общественной группы для защиты экономических интересов, повлияло принципиальное различие исторического развития России и Запада, а именно становление капиталистического хозяйства.

Глубокие отличия хозяйственного развития на Руси и в западноевропейских государствах, по мнению ученого, заключались в следующем:

– отсутствие в процессе хозяйственного развития в России стадии городского хозяйства и, как следствие, класса свободных ремесленников;

– длительное господство крепостного права, устойчивость принудительного труда.

Данные отличительные черты, по глубокому убеждению М. И. Туган-Барановского, наложили большой отпечаток на своеобразие и специфику становления капитализма в Российской империи и обусловили его отличия от западного.

В своих трудах ученый подчеркивал огромную роль городского хозяйства и развитого цехового ремесла, их влияние на формирование высокоразвитой западной цивилизации и докапиталистической промышленной культуры. Западноевропейский город как ос-

нова социального строя породил новый социальный класс – буржуазию, которая стала основной среднего класса. Являясь политически господствующей силой, городские общины сыграли решающую роль в постепенном отмирании крепостного права, тогда как в России оно выродилось в чистое рабство.

По мнению М. И. Туган-Барановского, в России прежнего времени не было города в западноевропейском смысле. Московское государство совершенно не знало ни цеха, ни городского ремесла в том виде, как это сложилось на Западе. Преобладание деревенского кустарного хозяйства, которому приходилось работать на отдаленный рынок, привело к доминированию торгового капитала, подчинившего себе мелкого производителя.

Отсутствие организации мелких промышленников как общественной силы, которая противостояла власти феодалов и, в конце концов, привела к крушению абсолютной монархии на Западе, породило необычную силу и устойчивость принудительного труда в России, что тормозило развитие промышленности и капитализма в стране.

Отмечая специфику развития капитализма в России, М. И. Туган-Барановский акцентирует внимание на неразвитости средних и мелких промышленных предприятий, высокую концентрацию производства в виде небольшого количества крупных синдикатов. В статье «Съезды представителей промышленности и торговли» он подчеркивал, что отсутствие конкуренции со стороны мелкого и среднего бизнеса, потребности в борьбе за свои интересы, делало крупный капитал недостаточно организованным, беззаботным, слабо осознающим свои интересы [2].

М. И. Туган-Барановский отмечал, что именно различия в хозяйственном развитии предопределяют специфику становления западноевропейской и российской интеллигенции, которая была порождением капиталистического способа производства.

Как выходец из мелкой буржуазии, которая занимала срединную роль между крупным капиталом и народом, западная интеллигенция имела четкую классовую ориентацию. Интеллектуальное сословие Запада было неотъемлемой частью буржуазии, примыкало к ней и вобрало все ее характерные черты.

Буржуазный дух, существование проник-

нутое мещанством, которое ученый определял как «духовную смерть», предопределили жизненный уклад и дальнейший духовный путь западной интеллигенции, отсутствие активного и воинствующего социального мировоззрения.

Крупной буржуазии, которая возникла с появлением фабричного производства, отмечает М. И. Туган-Барановский, так и не удалось вытеснить тот «культурный идеал, исторически сложившиеся духовные черты, вкусы и привычки», порожденные мелкой буржуазией, которые прослеживаются и до настоящего времени.

М. И. Туган-Барановский подчеркивал, что российская интеллигенция имела совсем иные корни. Выделяя характерные традиционные черты отечественного хозяйства: вековое господство принудительного труда, неразвитость городских общин, ограниченность мелких собственников-производителей и, как следствие, исторически сложившейся капиталистической культуры, ученый обращал внимание на отсутствие в Российской империи среднего промышленного класса – буржуазии в западноевропейском понимании. А культурный потенциал и ценностные установки торговцев, как доминирующей консервативной социальной группы, так и не смогли создать новой капиталистической культуры и социально-экономической организации общества. «Несмотря на прочное место, которое в строе нашего общественного развития занял торговый капитал, у нас не было капиталистической культуры и не было буржуазии в западноевропейском смысле слова» [3].

Общественная среда, свободная от влияния мелкобуржуазной мещанской морали и капиталистической культуры, сформировала отличный от западного культурный тип российского образованного человека.

В отличие от интеллигенции Запада, которая вышла из мелкой буржуазии, российский интеллигент был свободен от классовых интересов мелких собственников и присущей им сословной ограниченности. Это позволило данной социальной группе стать выразителем интересов всего российского общества в целом.

По мнению М. И. Туган-Барановского, именно надклассовое, идеалистически-гуманистическое мировоззрение делает русскую

интеллигенцию той социальной группой, которая способна преодолеть свой «классовый эгоизм», что выдвинуло на передний план поиск мотивов, преследующих высокие моральные и духовные ценности. Умы просвещенных людей России начинает захватывать идея социализма, которая развивается исключительно в кругу интеллигенции.

Рассуждая о природе и идейных корнях социализма, ученый считает основополагающим принцип равенства и свободы человеческой личности, стремление реализовать в жизни все те права, которые теоретически признаются неотъемлемым достоянием человека. Данный общественный строй предполагает экономическое равенство всех общественных классов [4].

Поэтому основную задачу интеллигенции М. И. Туган-Барановский видит в отстаивании требования преобразования хозяйственного устройства в России, борьбе с эксплуатацией трудящихся классов имущими, что обеспечит им возможность реально использовать свои права.

Рассуждая о будущем российской интеллигенции как своеобразного интеллектуального среднего класса М. И. Туган-Барановский связывает ее с трансформацией социального строя и общественных сфер всего российского общества. «Русская интеллигенция с ее своеобразным моральным обликом есть результат всего нашего исторического развития после Петра. Культурные образования, слагавшиеся веками, обладают большой живучестью. Если даже новые условия общественной жизни для них неблагоприятны, они могут жить по традиции долгое время после того, как исчезли силы, их создавшие» – подчеркивал в своих трудах великий ученый [3].

Изложенные выше взгляды М. И. Туган-Барановского на своеобразие формирования духовных опор российской интеллигенции, ее моральные и духовные ценности, которые сформировались всем ходом исторического развития России, представляют исключительную значимость для понимания современных процессов, происходящих в социуме и экономике России [5; 6].

М. И. Туган-Барановский был одним из первых, кто выделил основные черты западной докапиталистической буржуазной культуры, подчеркнул роль и влияние городско-

го хозяйства на формирование социальных классов и общественных групп.

Демонстрируя принципиальные различия особенностей исторического развития западной цивилизации и России, ученый обозначил внеклассовый и несловесный характер российского образованного человека, выделив его характерную черту – приверженность к социализму как к гармоничной системе и социальному идеалу в борьбе за народное освобождение.

Взгляды М. И. Туган-Барановского на своеобразие российской истории, ее отличие от западноевропейского пути развития могут казаться весьма спорными. Вместе с тем многие концепции и выводы ученого сохранили актуальность до настоящего времени. Отдельные позиции являются значимыми для решения противоречий в современной развитой рыночной экономике России и требуют дальнейшего изучения.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Туган-Барановский М. И. Основы политической экономии. СПб, 1909. 760 с. URL: https://viewer.rusneb.ru/ru/000199_000009_003763339?page=1&rotate=0&theme=white (дата обращения: 03.05.2024).
2. Широкоград Л. Д. Научная и педагогическая деятельность М.И. Туган-Барановского в С-Петербурге (1893-1917) // Вестник Санкт-Петербургского университета, 2009. Сер. 5. Вып. 1. С. 48–66.
3. Туган-Барановский М. И. Русская интеллигенция и социализм. URL: https://www.yabloko.ru/Themes/History/tougan_bar.html (дата обращения: 03.05.2024).
4. Туган-Барановский М. И. Русская революция и социализм. Пг., 1917. 32 с. URL: <http://elib.shpl.ru/ru/nodes/88731> (дата обращения: 10.05.2024).
5. Воейков М. И. М. И. Туган-Барановский о политической экономии, методологии и социалистическом обществе // ВТЭ. 2019. № 1. С. 59-74.
6. Туган-Барановский М. И. Социализм как положительное учение. М.: РОССПЭН, 1996. URL: https://gallery.economicus.ru/cgi-bin/frame_rightn.pl?type=ru&links=/ru/tugan/works/tugan_w16.txt&img=works_small.gif&name=tugan (дата обращения: 10.05.2024).

References

1. Tugan-Baranovsky M. I. *Fundamentals of political economy*. St. Petersburg, 1909. 760 p. URL: https://viewer.rusneb.ru/ru/000199_000009_003763339?page=1&rotate=0&theme=white (date of reference: 05/03/2024).
2. Shirokorad L. D. Scientific and pedagogical activity of M.I. Tugan-Baranovsky in St. Petersburg (1893-1917). *Bulletin of St. Petersburg University*, 2009. Ser. 5. Issue 1. Pp. 48-66.
3. Tugan-Baranovsky M. I. *Russian intelligentsia and socialism*. URL: https://www.yabloko.ru/Themes/History/tougan_bar.html (date of application: 05/03/2024).

4. Tugan-Baranovsky M. I. *The Russian Revolution and socialism*. Pg., 1917. 32 p. URL: <http://elib.shpl.ru/ru/nodes/88731> (date of reference: 05/10/2024).

5. Voeikov M. I. M. I. Tugan-Baranovsky on political economy, methodology and socialist society. *VTE*. 2019. No. 1. Pp. 59-74.

6 Tugan-Baranovsky M. I. *Socialism as a positive doctrine*. Moscow: ROSSPAN, 1996. URL: https://gallery.economicus.ru/cgi-bin/frame_rightn.pl?type=ru&links=./ru/tugan/works/tugan_w16.txt&img=works_small.gif&name=tugan (date of application: 05/10/2024).

Луценко Елена Александровна,
старший преподаватель кафедры экономической теории, Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского, ДНР, Донецк, Россия, Lena-19840@yandex.ru

Василенко Елена Викторовна,
ассистент кафедры менеджмента, Мариупольский государственный университет имени А. И. Куинджи, ДНР, Мариуполь, Россия, Lena-19840@yandex.ru

К ВОПРОСУ О ПРОИСХОЖДЕНИИ РОССИЙСКОГО КАПИТАЛИЗМА: ПРИНЦИПИАЛЬНЫЙ ВЗГЛЯД М. И. ТУГАН-БАРАНОВСКОГО

В статье анализируются взгляды известного российского экономиста конца XIX – первой четверти XX века М. И. Туган-Барановского о подготовленности России к крупному производству. Особое внимание уделяется развитию фабричного производства как естественного и необходимого следствия социального и экономического положения России. Выявляются концептуальные особенности развития российского капитализма, во многом не схожие с опытом промышленного развития Западной Европы. Раскрывается роль концепции ученого в преодолении теории, изображающей развитие капитализма в России как искусственного процесса, вызванного исключительно вмешательством государства. Исследуется методологическое значение, которое придавал М. И. Туган-Барановский проблеме разграничения естественности и искусственности в социально-экономическом развитии общества.

Ключевые слова: российский капитализм; «искусственность»; «естественность»; крепостные фабриканты; промышленное переустройство; буржуазные отношения; кустарная промышленность; эволюция.

Lutsenko Elena A.,
Senior Lecturer Department of Economic Theory, Donetsk national university of economics and trade named after Mikhail Tugan-Baranovsky, DNR, Donetsk, Russia, Lena-19840@yandex.ru

Vasilenko Elena V.,
Assistant of the Department of Management, Mariupol State University named after A.I. Kuindzhi, DNR, Mariupol, Russia, Lena-19840@yandex.ru

ON THE ISSUE OF THE EMERGENCE OF RUSSIAN CAPITALISM: THE PRINCIPLED VIEW OF M. I. TUGAN- BARANOVSKY

The article analyzes the principled view of the famous Russian economist of the late XIX – first quarter of the twentieth century M. I. Tugan-Baranovsky on Russia's preparedness for large-scale production. Special attention is paid to the development of factory production as a natural and necessary consequence of Russia's social and economic situation. The conceptual features of the development of capitalism in Russia are revealed, which in many ways are not similar to the experience of industrial development in Western Europe. The role of the scientist's concept in overcoming the theory depicting the development of capitalism in Russia as an artificial process caused solely by state intervention is revealed. The methodological importance attached by M. Tugan-Baranovsky to the problem of distinguishing naturalness and artificiality in the socio-economic development of society is investigated.

Key words: Russian capitalism; “artificiality”; “naturalness”; serf manufacturers; industrial restructuring; bourgeois relations; cottage industry; evolution.

Теоретическое наследие русского экономиста М. И. Туган-Барановского, получившее мировое признание, поражает своим многообразием. Ученый, начиная свою деятельность как теоретик критического марксизма, кантианской философии, создал собственную теоретическую систему на основе синтеза различных направлений, ряд положений которой стали предметом широкой дискуссии. Будучи подлинным русским ученым, М. И. Туган-Барановский в эпоху споров о путях развития России исследовал развитие русского капитализма и обобщил его отличия от западноевропейского, подчеркивая роль торгового капитала в формировании крупной промышленности и проблемы развития свободной наемной рабочей силы, как важнейшего ресурса для ее эволюционирования. В этом аспекте М. И. Туган-Барановский предпринял попытку разрешить дискуссии между сторонниками искусственного происхождения российского капитализма («почвенниками») и приверженцами, доказывающими «естественность» данного явления, прежде всего в промышленности (западниками).

В основу написания статьи положена главная задача, которая заключается в исследовании проблемы «естественного» и «искусственного» в социальных и экономических отношениях, которая получила свое оформление в трудах М. И. Туган-Барановского и дает повод для дискуссий в условиях современности.

По мнению ученого, общим местом в литературе является ошибочное представление большинства интеллектуалов о естественности патриархально-крепостнической экономики и искусственности развития буржуазных отношений под влиянием заимствований Запада. Традиционно история рассматривалась следующим образом: допетровская эпоха характеризовалась мелкотоварным производством и отсутствием элементов капиталистического производства, а времена Петра I – периодом формирования крупного производства при непосредственном участии правительства, искусственные меры которого направили промышленное разви-

тие России по руслу развития капитализма. Ярким подтверждением являются аргументы Корсака об искусственности капитализма: «Искусственно воздвигнутые фабрики не находили рабочих. Новая форма промышленности была решительно противоположна всем народным привычкам и формам жизни» [1, с. 128-129].

Для контраргументации «искусственности» капиталистической промышленности, М. И. Туган-Барановский изобразил «изменения внутреннего строя русской фабрики под влиянием развития общественно-экономической среды», оперируя огромным арсеналом фактических данных [3, с. 111]. Результатом явилось издание книги «Русская фабрика в прошлом и настоящем», в которой автор, анализируя эпоху зарождения капитализма, вступает в заочный спор с «почвенниками», выделяя целый ряд концептуальных особенностей развития России. Следует отметить, что издание вызвало интерес не только в России, но и за рубежом, поскольку представило Россию «не атипичной бедной страной царей» [8], как отметил Дж. МакКей, а дало возможность увидеть тот период, «когда прогресс капиталистической промышленности, казалось, мог направить Россию к росту богатства» [8].

Анализируя фактический материал, М. И. Туган-Барановский, прослеживает эволюцию класса фабрикантов, происходивших из купечества (рис. 1). При этом автор отмечал, что «искусственность» капиталистической промышленности достаточно условна и применима только к процессам XVIII века, когда мануфактурная промышленность формировалась торговым капиталом и основывалась на господстве принудительного труда крепостных крестьян. Не подвергая сомнению роль государства в создании крупной промышленности – формирование фабрик самой казной, снабжение рабочими и инструментами, обеспечение фабрикантов различными привилегиями, М. И. Туган-Барановский подчеркивал, что развитие фабрик, возникших при правлении Петра I, имели успех лишь вследствие подготовленного базиса – торгового капитала, концентрация

которого обусловлена эволюцией торговли, а не правительственными мерами государства. Основные фабриканты петровской эпохи принадлежали к торговому сословию: формирование крупной промышленности, несмотря на пособия правительства, требовало крупнейшего денежного капитала частных лиц, стоявших во главе фабрик. Ав-

тор отрицал самобытность отечественной кустарной промышленности в допетровской Руси, подчеркивая ее капиталистический характер, и тем самым подверг критике идеологию народников, которые сконструировали «мифологическую теорию экономического развития России» на «призраке народного производства».

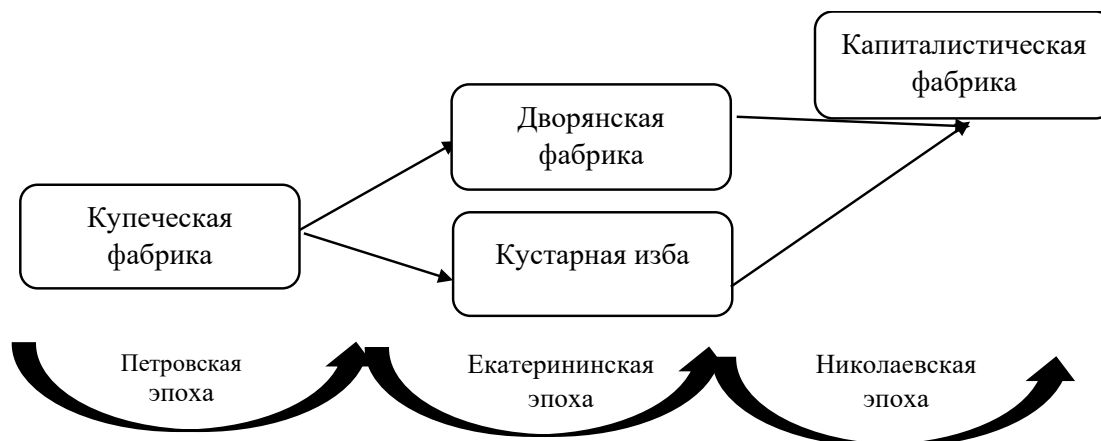


Рисунок 1 – Эволюция русской фабрики (реконструкция по [3])

Кроме того, по мнению М. И. Туган-Барановского, неизбежность промышленного переустройства диктовалась экономической необходимостью, поскольку для успешного введения войны требовались воинские принадлежности, потребности в которых «народная промышленность» не в состоянии была удовлетворить безотлагательно. Автор отмечал: «хозяйственная среда каждой страны воспринимает лишь такие элементы, которые находят в ней благоприятную почву для своего развития» [4, с. 35].

Выступая против искусственного изображения развития российского капитализма, ученый подчеркивал, что в целом крупная промышленность, сформированная в эпоху Петра I, не являлась капиталистической, поскольку не была основана на труде свободной рабочей силы – главном условии капиталистического производства: вся масса сельского населения и большая часть городского слагалась из крепостных. Нельзя обойти вниманием и то, что М. И. Туган-Барановский отметил пропорциональность развития фабрик и ухудшения положения свободных рабочих, в том числе усиление их зависимости: фабриканты стремились уравнивать

их права с категорией подневольных работников – после ряда указов Петра I фабрики перешли к принудительному труду.

Следовательно, доказательства и факты, иллюстрированные М. И. Туган-Барановским, придают общепринятым суждениям иное понимание и освещение. Ученый считал, что становление фабричной экономики в России не менее и не более искусственное явление, чем остальные отношения в социальном мире. Позиция его трактовалась следующим образом: «не существует ни одной страны в мире – на Западе или на Востоке, все равно, – где капитализм развился бы без деятельной поддержки правительства. С этой точки зрения капитализм развился “искусственно” повсюду, где он процветает, – в Англии, Франции, Германии, Соединенных Штатах и т. д. Остается одно из двух: или признать, что капитализм во всем мире есть явление “искусственное”, или оставить праздный разговор об искусственности и естественности» [3, с. 84].

Следовательно, М. И. Туган-Барановский был первым аналитиком, обратившим внимание на глубокие особенности российского капитализма, не встречавшиеся на Западе,

а именно: на выдающееся значение купца в мелкотоварном производстве; на вековое господство принудительного, несвободного труда, как фундамента частного предпринимательства; на специфические условия формирования и преобразования дворянских фабрик и развития крестьянских; на отсутствие промышленной культуры и среднего класса буржуазии, являющиеся предпосылками высокого уровня монополизации.

Особое внимание М. И. Туган-Барановский уделял возникновению крепостных фабрикантов, появление которых на промышленной арене знаменовало о формировании условий не только для торгового, но и для промышленного капитализма. С усилением власти дворянства, заинтересованном в развитии крестьянских промыслов и своевременном обложении налогов, правительство пошло на встречу «всеобщим желанием русского народа» и высказалось за развитие капиталистического производства среди крестьянства.

Стихийное возникновение из крепостных крестьян целого слоя промышленных капиталистов, по мнению автора, являлось бесспорно уникальным явлением, которое характеризовало новую эпоху крупной промышленности. Обращает внимание на себя то, что крестьянские фабриканты рассматривались М. И. Туган-Барановским как «органический продукт народной жизни», созданный естественным путем без искусственного поощрения правительства, а напротив под давлением купеческих фабрикантов монополизировать промышленность, нежеланием дворянства предоставлять юридическую свободу. Исходя из анализа фактических данных основателя знаменитой фирмы Морозовых, Саввы Морозова, ученый заметил интересную деталь: капиталист-фабрикант, имевший более тысячи рабочих, мог долгое время оставаться собственностью помещика. Помимо этого, крепостным фабрикантам сложнее доставалась рабочая сила: к их заведениям никто работников не приписывал, и своих крепостных, естественно, не было. Их покупали или брали «в аренду», как правило, у своих же помещиков. Следовательно, никаким образом крепостные фабрики не могут быть названы «искусственным» явлением.

Опираясь на исторический опыт и современные факты – «в начале 50-х годов в

Горбатовском уезде насчитывалось уже более 30 более или менее крупных стальнорюсарных заведений... Все они возникли из кустарных мастерских... В Костромской области основатели всех бумаготкацких фабрик... были помещичьими крестьянами... В Павлове и Ворсме уже в 40-х годах появились мелкие фабриканты из крестьянской среды...» [3], ученый пришел к выводу, что первая половина XIX века характеризуется ростом промышленного капитализма и преобразованием крепостной фабрики в капиталистическую: «крепостная фабрика, по ходу промышленной эволюции, отживала свое время; ее место заступила новая, капиталистическая фабрика, основанная на свободном договоре предпринимателя-капиталиста с рабочим» [5].

Следует отметить, признавая естественное происхождение российского капитализма, ученый филигранно прослеживал взаимоотношения основных общественных классов – дворянства, купечества, крепостничества, в истории становления русской фабрики и особое внимание уделял соотношению крупного и мелкого, прогрессивного и консервативного в российском производстве [2; 6].

Резюмируя вышеизложенное, можно отметить, что М. И. Туган-Барановский, один из наиболее одаренных российских марксистов своего времени, изложил собственное мнение о подготовленности России к развитию фабричного производства как естественного и необходимого следствия ее социального и экономического положения. Исследуя происхождение и эволюцию русского капитализма, ученый обобщил отличия условий развития русского хозяйства от западноевропейского, придавая особое методологическое значение проблеме разграничения естественности и искусственности в социально-экономическом развитии общества.

Однако доказательства и факты, проиллюстрированные М. И. Туган-Барановским, изменили отношения народников к капитализму. По мнению автора, «теперь уже никто из народников не верит в возможность для русской промышленности сложиться в систему артелей и, таким образом, избежать капиталистической фабрики. Они настаивают лишь на том, что наряду с фабриками остается место и кустарному производству» [7].

Его концепция придала иное понимание общепринятым суждениям и, как отмечает П. Б. Струев, в своей рецензии к первому изданию «Русской фабрики...» выполнила поставленную автором научную задачу по преодолению господствующей теории, изображающей развитие России как искусственного процесса, вызванного исключительно вмешательством государства.

Список источников

1. Корсак А. К. О формах промышленности вообще и о значении домашнего производства и домашней промышленности в Западной Европе и России. М., 1861. С. 128-129.
2. Струев П. Б. Историческое и систематическое место русской кустарной промышленности // Мир божий. 1898. № 4 С. 193–194.
3. Туган-Барановский М. И. Избранное. Русская фабрика в прошлом и настоящем. Историческое развитие русской фабрики в XIX веке. М.: Наука, 1997. 735 с.
4. Туган-Барановский М. И. Споры о фабрике и капитализме (моим критикам) // Начало. 1899. № 1-2. С. 22-52.
5. Туган-Барановский М. И. Очерк развития мануфактурной промышленности в России // Приложение к журналу «Вестник мануфактурной промышленности». М., 1912. 23 с.
6. Туган-Барановский М. И. Историческая роль капитала в развитии нашей кустарной промышленности // Новое слово. 1879. № 4 С. 3

7. Туган-Барановский М. И. Марксизм и народничество // Туган-Барановский М. И. К лучшему будущему. М. : РОССПЭН, 1996. 523 с.

8. McKey J. Review on “The Russian factory in the nineteenth century” // The Business History Review. 1972. Vol. 46. No. 1. Pp. 137–139.

References

1. Korsak A. K. *On the forms of industry in general and on the importance of home production and home industry in Western Europe and Russia*. M., 1861. Pp. 128-129.
2. Struve P. B. The historical and systematic place of Russian cottage industry. *God's peace*. 1898. No. 4. Pp. 193-194.
3. Tugan-Baranovsky M. I. Favorites. The Russian factory in the past and present. *The historical development of Russian Africa in the XIX century*. Moscow: Nauka, 1997. 735 p.
4. Tugan-Baranovsky M. I. Disputes about the factory and capitalism (to my critics). *The Beginning*. 1899. No. 1-2. Pp. 22-52.
5. Tugan-Baranovsky M. I. An essay on the development of the manufacturing industry in Russia. *Appendix to the journal "Bulletin of the manufacturing industry"*. M., 1912. 23 p.
6. Tugan-Baranovsky M. I. The historical role of capital in the development of our cottage industry. *Novoe slovo*. 1879. No. 4. P. 3.
7. Tugan-Baranovsky M. I. *Marxism and populism. Tugan-Baranovsky M. I. Towards a better future*. Moscow : ROSSPEN, 1996. 523 p.
8. McKay J. Review of the “Russian Factory in the nineteenth century”. *The Business History Review*. 1972. Volume 46. No. 1. Pp. 137-139.

Прилепская Юлия Владимировна,
*кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры экономической теории,
Донецкий национальный университет
экономики и торговли имени Михаила
Туган-Барановского, ДНР, Донецк, Россия,
askolosova@mail.ru*

Стельмашенко Елена Васильевна,
*кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры маркетингового менед-
жмента, Донецкий национальный универ-
ситет экономики и торговли имени Ми-
хаила Туган-Барановского, ДНР, Донецк,
Россия, askolosova@mail.ru*

ВОПРОС ЗЕМЕЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ И ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В ТРУДАХ М. И. ТУГАН-БАРАНОВСКОГО

Статья посвящена анализу существующих тенденций в сфере земельных отношений, неравномерности распределения плодородия земель как отдельных регионов, так и в целом по странам. Особое внимание в данном контексте уделяется диалектическому единству мелкого и крупного земледелия в процессе достижения продовольственной безопасности, особенностям земельного вопроса в историческом контексте в трудах М. И. Туган-Барановского. Также определены особенности крупнотоварного и мелкотоварного землепользования, обозначены преимущества и недостатки этих форм ведения хозяйства. Раскрываются причины богатства и бедности в современном мире, анализируются существующие тенденции и перспективы формирования принципов экономики благосостояния на основе разумного землепользования.

Ключевые слова: земельная реформа; земельный вопрос; сельскохозяйственное производство; человеческий капитал; мелкотоварное сельскохозяйственное производство; крупнотоварное производство сельскохозяйственной продукции; кооперация.

Prilepskaya Yulia V.,
*Candidate of Economic Sciences, Associate
Professor, Associate Professor of the
Department of Economic Theory, Donetsk
National University of Economics and Trade
named after Mikhail Tugan-Baranovsky, DNR,
Donetsk, Russia, askolosova@mail.ru*

Stelmashenko Elena V.,
*Candidate of Economic Sciences, Associate
Professor, Associate Professor of the
Department of Marketing Management,
Donetsk National University of Economics and
Trade named after Mikhail Tugan-Baranovsky,
DNR, Donetsk, Russia, askolosova@mail.ru*

THE ISSUE OF LAND RELATIONS AND HUMAN CAPITAL IN THE WORKS OF M. I. TUGAN-BARANOVSKY

The article is devoted to the analysis of existing trends in the field of land relations, the uneven distribution of land fertility, both in individual regions and in countries as a whole. At the same time, special attention in this context is paid to the dialectical unity of small and large-scale agriculture in the process of achieving food security in regions and countries. Special attention is paid to the peculiarities of the land issue in its historical context in the works of M. I. Tugan-Baranovsky. The features of large-scale and small-scale land use are also identified, the advantages and disadvantages of these forms of farming are outlined. The research reveals the

causes of wealth and poverty in the modern world, analyzes existing trends and prospects for the formation of the principles of the welfare economy based on reasonable land use.

Key words: land reform; land issue; agricultural production; human capital; small-scale agricultural production; large-scale production of agricultural products; cooperation.

Вопрос земельных отношений был актуален на всех исторических этапах и во всех странах. Земля как природный достояние страны играет решающую роль в обществе и экономической жизни. Именно поэтому данный вопрос требует особого внимания со стороны общественных организаций и государственных структур. Россия уникальна своими природными ресурсами, землями и человеческим капиталом. Именно поэтому симбиоз этих факторов создает фундаментальные основы для устойчивого развития социально-экономической системы страны. Располагая обширным земельным капиталом, Россия создает предпосылки для развития всех отраслей экономики. На ее территориях возможно хранение и эффективное использование природных ресурсов. В стране находятся большие запасы нефти и газа, гидроресурсов, меди и никеля, угля, каменного угля, редких и редкоземельных металлов, а также других полезных ископаемых. Таким образом, актуальность темы исследования обусловлена особым значением исторических и экономических вопросов земельных отношений [1–3].

Актуальность темы данного исследования вызвана острой необходимостью осознания места и роли земельного вопроса в процессе формирования и распределения доходов между различными категориями населения, а также выявления характера его влияния на такие социальные феномены как богатство и бедность с целью достижения устойчивости экономической системы. Это связано с тем, что в контексте осознанного понимания данных процессов возможна эффективная социально-экономическая политика в процессе достижения сбалансированного развития страны. [4, с. 40-48].

Целью данной статьи является исследование земельного вопроса и человеческого капитала в трудах М. И. Туган-Барановского, а также определение места и роли крупного и мелкого землевладения в процессе формирования благосостояния общества.

Одним из ярких представителей, зани-

мавшийся проблемами аграрного сектора, является выдающийся ученый-экономист М. И. Туган-Барановский. Его научное наследие представлено такими работами, как «Русская фабрика в прошлом и настоящем», «Земельная реформа», «Основы политической экономии», «Методология политической экономии» и др. В своих работах он исследует теорию земельной ренты; сущность продовольственной аренды и ее особенности; рабочее движение и законодательство по охране труда в России, сущность и формы кооперативных предприятий, особенности сельскохозяйственной кооперации и прочее. Особое внимание уделяет особенностям сельского хозяйства и роли мелкотоварного производства в процессе становления сельскохозяйственного комплекса [5, с. 108-115].

По словам ученого, земельный вопрос является недостаточно изученным экономической наукой по сравнению с промышленностью. Этот аргумент он обосновывает тем, что «в сфере промышленности экономист чувствует себя гораздо более у себя дома, чем в сфере сельского хозяйства, где царит не подлежащая исследованию экономиста закономерность внешней природы». К тому же в сельском хозяйстве действует ряд природных факторов, в результате чего закономерности развития аграрного сектора, в отличие от промышленности, не подчиняются закономерностям материальной среды. Это приводит к тому, что именно промышленность, а не сельское хозяйство в большинстве изучается экономической наукой [6, с. 82-88].

М. И. Туган-Барановский считает, что выводы экономистов, относительно закономерностей развития аграрного сектора, базируются на том, что они заменяют самостоятельные исследования особенностей функционирования аграрных отношений распространением на них закономерностей, действующих в промышленности. По его словам, «к этому были наиболее склонны именно те экономисты, которые всего более сделали для превращения политической экономии в точ-

ную науку, ибо только на основе изучения отношений промышленности такая наука и могла возникнуть» [9, с. 50-55]. Он утверждает, что, например, «Маркс никогда НЕ изучал сколько-нибудь внимательно аграрных отношений... Аграрные отношения его мало интересовали... размер его фактических знаний в этой области был очень ограничен, как показывает, между прочим, третий том «Капитала» [9, с. 50-55].

По мнению М. И. Туган-Барановского, основной ошибкой К. Маркса является тот факт, что он распространяет на сельское хозяйство выводы, касающиеся только промышленности. Взгляды М. И. Туган-Барановского сводятся к тому, что аграрный сектор имеет ряд отличий от промышленности и поэтому невозможно распространять закономерности развития промышленности на сельское хозяйство. По его словам, «аграрные отношения и аграрное развитие не укладываются ни в какой единый тип и в высшей степени индивидуальны и своеобразны».

При этом также стоит отметить тот факт, что, хотя М. И. Туган-Барановский и отмечал, что труд, земля и капитал являют собой три основных фактора производства, при этом недопустимо приравнивание человека к материальным средствам производства. Такая позиция являет собой скрытое отрицание права человеческой личности быть высшей и абсолютной целью в себе [10, с. 7-8]. В научном труде «Земельная реформа» М. И. Туган-Барановский акцентирует внимание на том, что только в обществе, основанном на рабском труде, трудящийся человек является в общественном сознании простым фактором производства подобно земле и капиталу. По его словам, юридическим выражением данного отрицания личности трудящегося человека является право частной собственности на человека в рабовладельческом хозяйстве. Пока закон допускает рабовладение, до тех пор правовое сознание отрицает право всякой человеческой личности быть целью в себе.

Ученый акцентирует внимание на том, что рост самосознания личности неизбежно приводит к падению рабовладельческого строя, в связи с чем человеческая личность признается правовым сознанием не средством, но целью в себе и объявляется неприкосновенной и автономной. В этом случае право

собственности на человеческую личность исчезает, а право собственности на землю и капитал остается. При этом с юридической точки зрения право собственности на средства производства не ограничивает прав человеческой личности. Но по своему экономическому содержанию монопольное владение одной части общества средствами производства, которых другая часть общества лишена, является владением личностью человека. Так как жизнь человека предполагает потребление, которое обусловлено наличием средств производства. Поэтому человек, лишенный средств производства, попадает в экономическую зависимость от владельцев средств производства, как если бы этот последний обладал правом собственности на труд и личность первого [8, с. 10-11].

В своих трудах М. И. Туган-Барановский особое внимание уделял аграрному вопросу, и в частности мелкому землепользованию. В работе «Основы политической экономии» раскрыты особенности развития аграрного сектора, проведен глубокий анализ преимуществ мелкого сельскохозяйственного производства и его сравнительная характеристика перед крупнотоварным землепользованием. Он приходит к выводу, что мелкотоварное хозяйство не является преимущественным перед крупным, однако при этом в наличии то существенное обстоятельство, что крупное хозяйство ведется в форме капиталистического предприятия и получает прибыль и ренту, а мелкое ведется для обеспечения существования самого производителя». [4] Он утверждает, что «крестьянин продолжает вести хозяйство и в том случае, когда хозяйство не дает ему ничего, кроме средней заработной платы, в то время как капиталистическое хозяйство, доходы с которого покрывали бы только заработную плату должно было бы, при необходимости, прекратиться. Поэтому мелкое сельское хозяйство может существовать и развиваться при значительно меньшем валовом и чистом доходе, чем капиталистическое крупное» [5, с. 108-115].

М. И. Туган-Барановский критически относился к взглядам Каутского, который в работе «Аграрный вопрос», хотя и признает возможность устойчивого развития мелкого земледелия, но все же «не верит в возможность для крестьянского хозяйства достиг-

нуть технического уровня капиталистического земледелия».

Ученый склоняется к мнению, что крестьянское хозяйство, как правило, не уступает крупному сельскохозяйственному производству, а наоборот, имеет тенденцию вытеснять последнее. Анализ взглядов ученого позволяет выявить особенности и преимущества мелкого сельскохозяйственного производства по сравнению с крупным.

Следует отметить, что М. Туган-Барановский склоняется к точке зрения, что земледелие развивается по своим особым законам, которые отличаются от законов, действующих в промышленности. По его словам, в земледелии действует специфический природный закон падающей производительности земледельческого труда. Этот закон состоит в том, что, увеличивая тщательность обработки земли невозможно соответственно увеличивать количество производимой сельскохозяйственной продукции связано с тем, что на процесс производства в аграрном секторе влияют природно-климатические условия ведения хозяйства.

По словам ученого, в процессе коллективизации были уничтожены наиболее трудоспособные и богатые хозяйства. Отсутствие связи между заработком и конечным результатом привели к тому, что оставалась неиспользованной бесценная способность крестьянина быть хозяином земли, который учитывает большое количество условий при осуществлении своей деятельности, является необходимым условием для стабильного роста сельского хозяйства [7, с. 132-137].

Подводя итоги, можно сказать, что М. И. Туган-Барановский сделал значительный вклад в исследование многих политэкономических вопросов. Достаточно интересным, на наш взгляд, является его научное исследование земельных отношений, а также особенностей и характерных черт аграрного производства. В работах ученого тщательно изучается мелкое сельскохозяйственное производство по сравнению с крупным, определяются его проблемы и перспективы. Отметим, что мы согласны со многими выводами ученого и считаем, что научные исследования М. И. Туган-Барановского остаются актуальными на современном этапе развития и могут быть использованы экономистами в процессе разработки общей стратегии

развития государства с целью достижения устойчивых темпов роста страны.

Список источников

1. Борисова Ю. П., Прилепская Ю. В. Социально-экономическое развитие Донецкой Народной Республики // Актуальные вопросы современной экономики : материалы III Междунар. науч.-практич. конф. СПб.: Военмех, 2023. С. 27-29.
2. Бухенбергер. Основные вопросы сельскохозяйственной экономики и политики. М., 1901.
3. Крылатых Э., Строкова О. Аграрный сектор с переходной экономикой и ВТО // Мировая экономика и международные отношения. 2002. № 5. С. 59-65.
4. Прилепская Ю. В. Земельный вопрос в трудах М.И. Туган-Барановского: опыт прошлого, взгляд в будущее // «Белые пятна» российской и мировой истории. 2017. № 3. С. 40-48.
5. Прилепская Ю. В., Горощенко В. В. Глобальный аспект богатства и бедности в контексте человеческих потребностей // Индустриальная экономика. 2024. № 24. С. 108-115
6. Прилепская Ю. В. Место и роль человеческого капитала в достижении устойчивости домашних хозяйств // Стратегия предприятия в контексте повышения его конкурентоспособности. 2023. № 12. С. 82-88
7. Прилепская Ю. В., Леонова Е. Д. Обеспечение устойчивости развития предприятия на основе повышения его конкурентоспособности // Стратегия предприятия в контексте повышения его конкурентоспособности. 2023. № 12. С. 132-137.
8. Туган-Барановский М. И. Земельная реформа. Очерк движения в пользу земельной реформы и практические выводы. СПб.: типо-лит. Рус. т-ва, 1905. 87 с.
9. Туган-Барановский М. И. (1865-1919). Земельный вопрос на Западе и в России. М. : типо-лит. Рус. т-ва. 87 с.
10. Туган-Барановский М. И. Теоретические основы марксизма. 4-е изд. М. 1918. VI. 195 с.

References

1. Borisova Yu. P., Prilepskaya Yu. V. Socio-economic development of the Donetsk People's Republic. *Topical issues of modern economics : materials of the III International. scientific.-practical conference* St. Petersburg: Voenmeh, 2023. Pp. 27-29.
2. Buchenberger. *Basic issues of agricultural economics and politics*. M., 1901.
3. Krylatykh E., Strokova O. The agricultural sector with a transitional economy and the WTO. *World Economy and international relations* 2002. No. 5. Pp. 59-65.
4. Prilepskaya Yu. V. The land question in the works of M.I. Tugan-Baranovsky: the experience of the simple, a look into the future. *"White Fridays" of Russian and world history*. 2017. No. 3. Pp. 40-48.
5. Prilepskaya Yu. V., Goroshchenko V. V. The global aspect of wealth and poverty in the context of human needs. *Industrial Economy* 2024. No. 24. Pp. 108-115
6. Prilepskaya Yu. V. The place and role of human capital in achieving household sustainability. *Strategy of advantage in the context of increasing its competitiveness* 2023. No. 12. Pp. 82-88.

7. Prilepskaya Yu. V., Leonova E. D. Ensuring the sustainability of the development of an advantage based on its competitive advantage. *Advantage strategy in the context of its competitive advantage* 2023. No. 12. Pp. 132-137.

8. Tugan-Baranovsky M. I. *Land reform. An outline of the*

movement in favor of land reform and practical conclusions St. Petersburg: tipo-lit. Rus. t-va, 1905. 87 p.

9. Tugan-Baranovsky M. I. (1865-1919). *The land issue in the West and in Russia*. Moscow : tipo-lit. Rus. t-va. 87 p.

10. Tugan-Baranovsky M. I. *Theoretical foundations of Marxism. 4th ed.* M. 1918. VI. 195 p.

Приходько Виктор Владимирович,
*доцент кафедры экономической теории,
кандидат экономических наук, доцент,
Донецкий национальный университет
экономики и торговли имени Михаила
Туган-Барановского, ДНР, Донецк, Россия,
miss.profess@mail.ru*

Приходько Владимир Викторович,
*ассистент кафедры экономической тео-
рии, Донецкий национальный университет
экономики и торговли имени Михаила
Туган-Барановского, ДНР, Донецк, Россия,
miss.profess@mail.ru*

МАРКСИЗМ В ТЕОРЕТИЧЕСКОМ НАСЛЕДИИ М. И. ТУГАН-БАРАНОВСКОГО

В статье рассмотрено творческое наследие М. И. Туган-Барановского через призму его отношения к теории К. Марса. Выделены особенности мировоззрения ученого, связанные с желанием примерить трудовую теорию стоимости и теорию предельной полезности. Внимание в работе сконцентрировано на дихотомии творческого наследия М. И. Туган-Барановский с отрицательной и положительной критикой К. Маркса: его постепенного перехода от легального марксизма к жесткому оппонированию марксистской теории и опять – к марксизму.

Ключевые слова: трудовая теория стоимости; марксизм; теория предельной полезности; стоимость; ценность; легальный марксизм.

Prikhodko Viktor V.,
*Associate Professor of the Department of
Economic Theory, Candidate of Economic
Sciences, Associate Professor, Donetsk National
University of Economics and Trade named after
Mikhail Tugan-Baranovsky, DNR, Donetsk,
Russian Federation, miss.profess@mail.ru*

Prikhodko Vladimir V.,
*Assistant, Department of Economic Theory,
Donetsk National University of Economics and
Trade named after Mikhail Tugan-Baranovsky,
DNR, Donetsk, Russian Federation,
miss.profess@mail.ru*

MARXISM IN THE THEORETICAL HERITAGE OF M.I. TUGAN-BARANOVSKY

This article examines the creative heritage of Mikhail Ivanovich Tugan-Baranovsky through the prism of his attitude to the theory of K. Mars. The features of the scientist's worldview associated with the desire to try on the labor theory of value and the theory of marginal utility are highlighted. Attention in the work is focused on the dichotomy of the creative heritage of M.I. Tugan-Baranovsky with the "negative" and "positive" criticism of K. Marx: his gradual transition from "legal Marxism" to a harsh opposition to Marxist theory, and again to Marxism.

Keywords: labor theory of value; marxism; theory of marginal utility; value; value; "legal Marxism".

Творческая и научная деятельность М. И. Туган-Барановского происходила в довольно сложный исторический период социально-экономического развития России, что не могло не отразиться на формировании его научных интересов и взглядов. Становление М. И. Туган-Барановского как ученого-экономиста пришлось на 1890-е гг. Это было время бурного развития капитализма в России, вызвавшее подъем общественных наук, в том числе и политической экономии.

В конце XIX века ситуация в экономической науке была достаточно сложной и неоднозначной. Она характеризовалась сменой научных парадигм. Доминирование классического направления политической экономии подошло к концу и все большее распространение получала неоклассическая теория – маржинализм. В России при этом все большую популярность приобретал марксизм. Основное противостояние между различными школами экономической науки сформировалось по линии: классическая политэкономия и марксизм против маржинализма в лице австрийской школы политэкономии.

Уже в первой научной работе – статье «Учение о предельной полезности хозяйственных благ, как причине их ценности» [1, с. 45-81], написанной в 1890 г., М. И. Туган-Барановский продемонстрировал двойственный подход в данном противостоянии. С одной стороны, он считал себя последователем марксизма, что особенно проявилось в его политической деятельности, с другой – признавал как крупный теоретический успех разработки представителей австрийской школы К. Менгера, Е. Бем-Баверка, Ф. Визера и др., которые в объяснении механизма установления цен коренным образом расходились с трактовкой ценообразования, основанного на принципах классической политэкономии Д. Рикардо и А. Смита и Марксовой трудовой теорией стоимости.

Необходимо отметить, что М. И. Туган-Барановский был одним из первых, кто пытался объединить трудовую теорию стоимости и теорию предельной полезности. В указанной работе он пытался доказать мнимость противоречия между двумя этими теориями. По его утверждению, различие между ними коренится только в подходе к ценообразованию с разных точек зрения – субъективной и объективной. Необходимо отметить, что в этом

же году была опубликована работа А. Маршалла «Принципы политической экономии», в которой он обосновал так называемую «теорию ножниц», сущность ее можно свести к следующему: спорить о том определяется ли стоимость полезностью или издержками производства можно с тем же успехом, как и о том верхнее или нижнее лезвие ножниц режет бумагу [2, с. 336]. Суть механизма ценообразования Маршалл сводил к тому, что для производителя товаров в основе цены лежат издержки производства, проявляющиеся на рынке как предложение, а для покупателей цена определяется полезностью товара, то есть спросом. А. Маршалл фактически обобщил достижения маржиналистской теории и его исследования положили начало неоклассической экономической науки.

Основные положения теоретического наследия М. И. Туган-Барановского в разработке теории общественной полезности можно свести к следующему:

1) различие ценности благ «лежат в различии предельной полезности последних» [3, с. 52];

2) ценность благ обуславливает их степень полезности и редкости [3, с. 53];

3) «теория предельной полезности... приемыкает к тем теориям ценности, которые выводят ценность экономических благ из полезности последних» [3, с. 62];

4) основу теории предельной полезности представляет принцип, что «удовольствие, испытываемое нами при удовлетворении потребности, убывает по мере удовлетворения» [3, с. 64];

5) «человеческое общество имеет два различных мерила ценности: труд, когда оно находится в начале своего развития, и предельную полезность, когда оно достигло высших степеней культуры» [3, с. 71-72];

6) в современном обществе «ценность подпадает под влияние не только естественных, но и социальных препятствий производству» [3, с. 80];

7) власть человека над человеком оказывает такое же влияние на образование ценности, как власть над человеком природы [3, с. 80].

Следует обратить внимание на то, что в российской экономической литературе в то время существовали два различных перевода английского «Value» и немецкого «Mehr»

как «стоимость» и «ценность». М. И. Туган-Барановский использует понятие ценность и в процессе исследования его вклада и ссылок на его работы мы будем придерживаться именно этого значения термина.

Данное отступление в рассуждениях о приверженности М. И. Туган-Барановского теории предельной полезности необходимо с точки зрения формирования его мировоззрения на начальном этапе творческого пути. Именно в этот период он относился к так называемым легальным марксистам, видными представителями которого также были П. Б. Струве и С. Н. Булгаков. Легальные марксисты были сторонниками марксистской теории, выступали за демократические реформы, старались популяризировать отдельные положения марксизма в журналах, которые сами издавали «Новое слово», «Начало», «Жизнь». Отсюда и пошло их название. Несмотря на то что для его творчества был присущ довольно обширный и разнообразный междисциплинарный подход к анализу развития общества и его экономики, основное внимание он уделял вопросам политической экономии.

В той или иной мере, научное творчество М. И. Туган-Барановского связано с марксизмом. Причем в начале это было своеобразное преклонение перед наследием К. Маркса. В 1899 г. он писал, что «экономическую и социологическую систему Маркса с полным основанием можно признавать самым замечательным продуктом человеческой мысли в области познания общественных явлений» [3, с. 91]. В дальнейшем у него появились сомнения и критическое восприятие целого ряда научных позиций К. Маркса, которые в учении последнего выступали своеобразными скрепами всей теоретической конструкции марксизма.

Расхождение с марксизмом М. И. Туган-Барановский продемонстрировал уже в своей первой крупной теоретической работе «Промышленные кризисы в современной Англии, их причины и ближайшее влияние на народную жизнь». Данная работа была защищена как магистерская диссертация и принесла ему популярность в научных кругах России, а после издания в 1901 г. в Германии и за рубежом. Название работы во втором и третьем издании изменялось, ссылки даются на 3-е издание – «Периодические промышленные

кризисы. История английских кризисов. Общая теория кризисов» [4]. Трактовка кризисов и цикла, данная в этой работе, значительно отличалась от общепринятой в марксистской литературе. М. И. Туган-Барановский не рассматривал кризис как важнейшую фазу цикла и отрицал положение о том, что кризисы являются симптомами приближающейся смерти буржуазного строя. Кризис, по его мнению, это лишь острое болезненное средство самокорректирования развития капиталистической экономики. До тех пор пока капитализм сохраняет способность к расширению производства, до тех пор пока он в состоянии обеспечить себе подъем, он будет бороться за свое существование. На смену неизбежно придет социализм как более совершенный передовой строй. Хотя причина этого перехода, по мнению М. И. Туган-Барановского, будет находиться не в политэкономической, а в социально-экономической сфере [5, с. 257-437].

В целом крика капитализма в работах М. И. Туган-Барановского совпадает с марксистским подходом. Однако он, будучи убежденным сторонником гуманизма, был против теории революционного насилия как основной формы классовой борьбы. Он разделял идею К. Маркса, что «самоцелью человечества, истинное царство свободы, в котором происходит развитие человеческих сил, может расцвести на царстве необходимости, как на своем базисе» [6, с. 387].

Изменение отношения к теории К. Маркса М. И. Туган-Барановский обосновывал необходимостью дальнейшего развития марксистского учения через критику ряда его положений, поскольку они не соответствовали изменившимся социально-экономическим условиям. По его мнению, «критика марксизма с точки зрения ее собственных оснований обещает дать очень много. В этой критике заключается на мой взгляд важнейшая задача в данный момент социальной науки. Можно пойти дальше Маркса, но через Маркса, воспользовавшись всем тем, что дал Маркс» [3, с. 92].

Характерно, что речь идет не о развитии теоретического наследия Маркса, а о критике «через Маркса», что по сути подразумевает опровержение и отрицание ряда фундаментальных положений его теории. В то же время он писал, что, критикуя Маркса, стре-

мился придать своей критике не только отрицательный, но и положительный характер, и подчеркивал, что его критика не направлена против Маркса как представителя определенных социальных идеалов, наоборот, он хотел содействовать их лучшему и более прочному обоснованию [7]. В этом проявляется дихотомия творческого наследия М. И. Туган-Барановский с отрицательной и положительной критикой К. Маркса, от полного отрицания Маркса в 1918 г. во втором издании работы «Социальные основы кооперации» он снова подчеркивает свою приверженность его учению.

Наиболее полно и объемно отношение М. И. Туган-Барановского изложено в его работе «Трудовая ценность и прибыль (моим критикам)». В ней он задает себе довольно риторический вопрос: теория ценности Маркса была фундаментом, воздвигнутого им грандиозного научного здания, что останется от этого здания, если фундамент его разрушен [3, с. 123], и сам же на него отвечает, как бы подводя итог, уже не критики, а противостояния с марксизмом: «остается все существенное в социологической концепции Маркса. Сила Маркса не столько в экономии, сколько в социологии. Как экономист Маркс не обладал выдающейся оригинальностью, а в том в чем он оригинален (как например, в «законе» падения нормы прибыли) он часто не прав. Политическая экономия не испытала существенных изменений благодаря Марксу. Ничего подобного теории ренты Рикардо, Маркс не создал. Современная политическая экономия есть творения главным образом Смита и Рикардо, таковой ее застал Маркс и таковой она осталась ныне» [3, с. 123].

Оригинальную мысль высказал внук М. И. Туган-Барановского Джучи Михайлович Туган-Барановский по поводу, был ли его дед марксистом или нет. По его мнению, «истина где-то посредине». М. И. Туган-Барановский был искренне увлечен марксистской теорией, хотя не все в ней разделял [9, с. 28].

Подводя итог, необходимо обратить внимание на следующие аспекты: во-первых, в работе «Теоретические основы марксизма» (1905 г.) М. И. Туган-Барановский рассматривает марксистскую теорию лишь от части верной, пытаясь с неокантианских позиций дополнить ее этико-психологическими

факторами, что шло в разрез с материалистическим подходом К. Маркса. Во-вторых, М. И. Туган-Барановский исходит из посылки о верности марксистской теории трудовой стоимости, но при этом подменяет ее теорией издержек производства, что не одно и то же и явно противоречит положению К. Маркса о том, что стоимость создается переменным капиталом. В-третьих, по мнению М. И. Туган-Барановского прибыль не является неоплаченной долей ценности, созданной трудом, и частью ценности, созданной капиталом. Прибыль в его трактовке – это доля капиталиста в общественном продукте. В-четвертых, традиционно для противников К. Маркса, М. И. Туган-Барановский отрицал его утверждение об обнищании рабочего класса по мере развития капитализма. В-пятых, основную ошибку абстрактной теории К. Маркса М. И. Туган-Барановский видел в том, что последний игнорировал производительность труда, результаты которой замещают сокращение трудовой ценности прибыли. Он отстаивал идею, что при замещении переменного капитала постоянным норма прибыли остается неизменной. В-шестых, М. И. Туган-Барановский выступал против несправедливого отношения К. Маркса к учению социалистов-утопистов и их идеализма. Он упрекает К. Маркса в том, что именно у них последний заимствовал представление о социальном идеале и опираясь на него, смог выработать учение об объективных законах развития капитализма [8]. В-седьмых, общество будущего М. И. Туган-Барановский рассматривал как дуализм государственного социализма и анархизма [5], что в значительной мере расходится с положением марксизма о будущем коммунистическом обществе.

Список источников

1. Туган-Барановский М. И. Учение о предельной полезности хозяйственных благ, как причина их ценности // Михаил Иванович Туган-Барановский: мировое наследие экономических идей : монография / под общ. ред. проф. М. В. Фоминой. Донецк: ДонНУЭТ, 2016. 519 с.
2. Экономическая энциклопедия. Политическая экономия. М.: Советская энциклопедия. 1975. Т. 2. 560 с.
3. Михаил Иванович Туган-Барановский: мировое наследие экономических идей: монография / под общ. ред. проф. М. В. Фоминой. Донецк: ДонНУЭТ, 2016. 519 с.

4. Туган-Барановский М. И. Периодические промышленные кризисы. История английских кризисов. Общая теория кризисов. М.: Наука-РОССПЭН, 1997. 574 с.

5. Туган-Барановский М. И. Социализм как положительное учение. М.: РОССПЭН, 1996. С. 257-437.

6. Маркс К. Капитал. Т. 2. Кн. 2. Москва: Политиздат, 1962. 551 с.

7. Сорвина Г. Н. Михаил Иванович Туган-Барановский: первый российский экономист с мировым именем. М.: Русская панорама. 2005. 135 с.

8. Туган-Барановский М. И. Утопический социализм и критический социализм. М.: РОССПЭН. 1996. 254 с.

9. Туган-Барановский Д. М. М. И. Туган-Барановский и его отношение к марксизму // Вестник Волгоградского гос. Университета. Сер. 4. История. 2013. № 2 (24). С. 26-36.

References

1. Tugan-Baranovsky M. I. *The doctrine of the marginal utility of economic goods as the reason for their value. Mikhail Ivanovich Tugan-Baranovsky: the world heritage*

of economic ideas : a monograph / edited by Prof. M. V. Fomina. Donetsk: DonNUET, 2016. 519 p.

2. *The Economic Encyclopedia. Political economy. Moscow: Soviet Encyclopedia. 1975. Vol. 2. 560 p.*

3. *Mikhail Ivanovich Tugan-Baranovsky: the world heritage of economic ideas: a monograph / edited by Prof. M. V. Fomina. Donetsk: DonNUET, 2016. 519 p.*

4. Tugan-Baranovsky M. I. Periodic industrial crises. *The history of English crises The general theory of crises. M.: Nauka-ROSSPAN, 1997. 574 p.*

5. Tugan-Baranovsky M. I. *Socialism as a positive doctrine. M.: ROSSPAN, 1996. pp. 257-437.*

6. Marx K. *Capital. Vol. 2. Book 2. Moscow: Politizdat, 1962. 551 p.*

7. Sorvina G. N. *Mikhail Ivanovich Tugan-Baranovsky: the first Russian economist of world renown. Moscow: Russian Panorama. 2005. 135 p.*

8. Tugan-Baranovsky M. I. *Utopian socialism and critical socialism. Moscow: ROSSPAN. 1996. 254 p.*

9. Tugan-Baranovsky D. M. M. I. Tugan-Baranovsky and his attitude to Marxism. *Bulletin of the Volgograd State University. University. Ser. 4. History. 2013. No. 2 (24). Pp. 26-36.*

Фомина Марина Валерьевна,

доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономической теории, Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского, ДНР, Донецк, Россия, miss.profess@mail.ru

Приходько Виктор Владимирович,

кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономической теории, Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского, ДНР, Донецк, Россия, miss.profess@mail.ru

Колодяжная Ирина Викторовна,

кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры менеджмента, Мариупольский государственный университет имени А. И. Куинджи, ДНР, Мариуполь, Россия, i_v_kolodyazhnaya@mail.ru

**ВКЛАД
М. И. ТУГАН-БАРАНОВСКОГО
В РАЗВИТИЕ РОССИЙСКОЙ
ШКОЛЫ ПОЛИТЭКОНОМИИ**

В статье рассмотрен вклад ученого-экономиста М. И. Туган-Барановского в развитие отечественной школы политической экономии. В трудах ученого говорится о всеобщем признании хозяйства как предмета политэкономии, что сводит его только к товарно-денежной форме богатства и результату хозяйственной деятельности, лишает науку возможности многогранного и комплексного исследования социально-экономических отношений. Но, несмотря на ошибочность взглядов на предмет политической экономии, М. И. Туган-Барановский сделал фундаментальный вклад в развитие науки, обосновал невозможность существования внеклассовой политэкономии, отстаивал идею соединения трудовой теории стоимости с теорией предельной полезности, что в дальнейшем получило развитие в теории неоклассического синтеза, выделил различия объективных и субъективных хозяйственных ценностей и рассматривал субъективную ценность как первичную и по праву считается родоначальником российской школы политической экономии.

Ключевые слова: политическая экономия; предмет политэкономии; трудовая теория стоимости; теория предельной полезности; неоклассический синтез.

Fomina Marina V.,

Head Department of Economic Theory, Doctor of Economics, Professor, Donetsk National University of Economics and Trade named after Mikhail Tugan-Baranovsky, DNR, Donetsk, Russian Federation, miss.profess@mail.ru

Prikhodko Viktor V.,

Associate Professor of the Department of Economic Theory, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Donetsk National University of Economics and Trade named after Mikhail Tugan-Baranovsky, DNR, Donetsk, Russian Federation, e-mail: miss.profess@mail.ru

Kolodyazhnaya Irina V.,

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Management, Mariupol State University named after A.I. Kuindzhi, DNR, Mariupol, Russia e-mail: i_v_kolodyazhnaya@mail.ru

**CONTRIBUTION OF M.I.
TUGAN-BARANOVSKY TO
THE DEVELOPMENT OF
THE RUSSIAN SCHOOL OF
POLITICAL ECONOMY**

The article examines the contribution of the great scientist and economist M.I. Tugan-Baranovsky to the development of the Russian school of political economy. In the works of M.I. Tugan-Baranovsky, it is said about the universal recognition of the economy as a subject of political economy, which reduces it only to the commodity-money form of wealth and the result of economic activity, deprives science of the possibility of a multifaceted and comprehensive study of socio-economic relations. But, despite the erroneous views on the subject of political economy, M.I. Tugan-Baranovsky made a fundamental contribution to the development of science, among other things, concluded that the existence of a non-class political economy is impossible, defended the idea of combining the labor theory of value with the theory of marginal utility, which was later developed in the theory of neoclassical synthesis, singled out the differences between objective and subjective economic values and considered subjective value as a primary, and is rightfully considered the ancestor of the Russian school of political economy.

Key words: political economy; the subject of political economy; labor theory of value; theory of marginal utility; neoclassical synthesis.

В истории развития российской экономической мысли период последней четверти XIX века – первой четверти XX века занимает особое место, его вполне правомерно можно характеризовать как эру ренессанса отечественной экономической науки. В это время произошел заметный подъем и развитие научных исследований в вопросах как конкретной, так политической экономии. Последняя именно в данный период сформировалась как российская школа политэкономии. Можно назвать с десяток имен российских ученых-экономистов, внесших ощутимый вклад в развитие отечественной экономической мысли: В. А. Базаров, С. Н. Булгаков, П. А. Воронцов, В. К. Дмитриев, Н. Д. Кондратьев, В. А. Чаянов, Е. Е. Слуцкий и др. Особое место среди этой плеяды исследователей принадлежит по праву Михаилу Ивановичу Туган-Барановскому.

М. И. Туган-Барановский был первым российским ученым-экономистом, получившим признание в европейских странах. Исследовать его творческое наследие довольно сложно по ряду причин: во-первых, временные рамки этих исследований совпадают с коренной перестройкой социально-экономических отношений в России, проявляющейся в становлении капиталистического способа производства; во-вторых, трансформация системы общественных отношений актуализировала назревшую необходимость теоретического осмысления и выработки моделей нового общества; в-третьих, сам ученый фактически оказался в ситуации «свой среди чужих, чужой среди своих», в советское время отношение к нему было неоднозначное, поскольку его обвиняли в приверженности кантовской идеалистической философии, непризнании большевистской власти, непо-

средственным отношении к развитию движения легального марксизма. В постсоветский период отношение к ученому оставалось сдержанным, но уже по абсолютно противоположным причинам – «Туган-Барановский для нового официоза слишком марксист, социалист и не любит капитализм» [1, с. 59].

О значении теоретического вклада М. И. Туган-Барановского в отечественную и мировую науку довольно точно написал его ученик лауреат Нобелевской премии Н. Д. Кондратьев: «М. И. Туган-Барановский в области экономической теории был первым, кто заставил европейскую мысль прислушаться к движению ее на востоке, в России... Он стал не только в уровень с научно-экономической мыслью передовых стран, но он содействовал прогрессу ее и в силу этого он больше чем кто-либо способствовал тому, чтобы поставить русскую экономическую науку в ряд с европейской» [2, с. 7, 18; 3].

Считаем правомерным утверждение относительно того, что именно М. И. Туган-Барановский является родоначальником российской школы политической экономии, а многие наработки и положения теоретического наследия ученого в настоящее время выглядят особенно актуально и современно.

Внимание в рамках данной статьи считаем целесообразным уделить проблеме обоснования предмета политэкономии. В учебнике «Основы политической экономии» [4, с. 562-567] М. И. Туган-Барановский дает определение предмета науки: «Политическая экономия изучает народное хозяйство... Изучая отношение хозяйства, политическая экономия вторгается в область хозяйственных интересов, являющихся наиболее мощными и доминирующими интересами современности» [5, с. 5]. М. И. Туган-Барановский акцен-

тирует внимание на глубоких и неустранимых противоречиях в условиях капитализма, и утверждает, что выводы политэкономии не могут не вступать в столкновение с экономическими интересами отдельных социальных групп населения. Именно по этой причине автор считал политэкономия непопулярной и неоднозначной наукой, которой очень трудно завоевать всеобщее признание, но, обоснованно делает вывод, что «чем глубже захватывает эта наука природу общественно-экономических отношений, тем упорнее отвергаются ее выводы теми, интересам которых эти выводы противоречат» [5, с. 6].

Исходя из изложенного, согласно наработкам автора, предметом политэкономии является понятие «хозяйство», что отличается от классического определения политэкономии как науки «о богатстве». Данное положение соответствует подходу немецкой исторической школы политэкономии к определению ее предмета. В рамках именно данного теоретического направления предметом политэкономии считалось хозяйство, при этом богатство рассматривалось примитивно.

М. И. Туган-Барановский считал, что «понятие богатства уже потому не пригодно для... центральной роли в экономической науке, что под ним подразумевают внешний результат хозяйственной деятельности – совокупность имеющих ценность (хозяйственных) предметов – между тем как политэкономия изучает саму эту деятельность и возникающие в ее пределах общественные отношения» [5, с. 21]. Это довольно узкая трактовка богатства. Этимология данного понятия в политэкономическом контексте значительно шире и это, прежде всего, связано с такой особенностью богатства как его способность – приносить доход, т.е. увеличивать имеющееся богатство.

Следует отметить, что положение М. И. Туган-Барановского о всеобщем признании хозяйства как предмета политэкономии, со временем потерпел фиаско. Главная причина – узость и примитивное восприятие процесса развития, т.к. сведение предмета только к товарно-денежной форме богатства и результату хозяйственной деятельности, лишает политэкономия возможности многогранного и комплексного исследования социально-экономических отношений [6–8].

Несмотря на ошибочность взглядов на

предмет политической экономии, М. И. Туган-Барановский сделал фундаментальный вклад в развитие науки:

1. Признавал наличие двух классов антагонистов и наличие противостоящих интересов в обществе.

2. Сделал вывод о невозможности существования единой внеклассовой политэкономии.

3. Отстаивал идею соединения трудовой теории стоимости с теорией предельной полезности, что в дальнейшем получило развитие в теории неоклассического синтеза.

4. Обосновал необходимость различия между историческими и логическими политэкономическими категориями, причем к последним он относил ценность и стоимость как категории внеисторические и присущие всем формам хозяйствования.

5. Выделил различия объективных и субъективных хозяйственных ценностей и рассматривал субъективную ценность как первичную.

6. Утверждал, что предельная полезность свободно воспроизводимых хозяйственных благ пропорциональна их трудовым стоимостям.

7. Рассматривал марксистскую теорию отчасти верной и пытался с неокантианских позиций дополнить ее этико-психологическими факторами.

Никакая другая общественная наука не вызывает к себе такого интереса и такой критики с самых разных сторон, как политэкономия, поскольку она вторгается в область хозяйственных интересов, для которых характерно глубокое и неустранимое противоречие. М. И. Туган-Барановский, раскрывая собственную точку зрения на методологию политической экономии, фактически стал родоначальником отечественной теоретической школы. Несмотря на узкое принятие политэкономии как общего учения о народном хозяйстве, он дал анализ предмета и метода политической экономии, категорий «ценность» и «стоимость», обосновал исторический характер товарного производства (простого и капиталистического), сформулировал учение о населении, раскрыл исторические законы и схемы развития народного хозяйства, классифицировал хозяйственные системы и исследовал хозяйственное развитие России. Примечательно, что М. И. Ту-

ган-Барановский подчеркивает особое место политической экономии в системе экономических наук. Несмотря на то что решающим мотивом хозяйственной деятельности он считал экономический интерес, важную роль в системе мотивации отводил и социальным, моральным, этическим мотивам, без которых экономическая система развиваться не может. Ученый подчеркивал, что нельзя считать общественным благом принижение личности трудящегося человека до винтика или колеса огромного государственного механизма.

Список источников

1. Воейков М. И. М. И. Туган-Барановский о политической экономии, методологии и социалистическом обществе // ВТЭ. 2019. № 1. С. 59-74.
2. Кондратьев Н. Д. М. И. Туган-Барановский (Основные черты научного мировоззрения). Пг.: Колос, 1923. 125 с.
3. Кондратьев Н. Д. Суздальские письма / редкол.: Яковец Ю. В. (пред.). М.: Экономика, 2004. С. 776-798.
4. Туган-Барановский М. И. Основы политической экономии. Приложения. М., 1998. С. 562, 567.
5. Туган-Барановский М. И. Избранные сочинения. В 2 т. Т. 2. Основы политической экономии. Донецк, ДонНУЭТ, 2004. 686 с.
6. Михаил Иванович Туган-Барановский: мировое наследие экономических идей: монография / под общ.

ред. проф. М. В. Фоминой. Донецк: ДонНУЭТ, 2016. 519 с.

7. Туган-Барановский М. И. Борьба классов как главнейшее содержание истории // Мир Божий. 1904. № 9. С. 242-259.

8. Туган-Барановский М. И. Методология политической экономии // Образование (СПб.). 1908. № 12. С. 1-19.

References

1. Voeikov M. I. M. I. Tugan-Baranovsky on political economy, methodology and socialist society. *VTE*. 2019. No. 1. Pp. 59-74.
2. Kondratiev N. D. M. I. *Tugan-Baranovsky (The main features of the scientific worldview)*. Pg.: Kolos, 1923. 125 p.
3. Kondratiev N. D. *Suzdal letters / editorial board: Yakovets Yu. V. (pred.)*. М.: Экономика, 2004. Pp. 776-798.
4. Tugan-Baranovsky M. I. *Fundamentals of political economy. Appendices*. М., 1998. P. 562, 567.
5. Tugan-Baranovsky M. I. *Selected works. In 2 vols. 2. Fundamentals of political economy*. Donetsk, Donguet, 2004. 686 p.
6. *Mikhail Ivanovich Tugan-Baranovsky: the world heritage of economic ideas: a monograph / edited by Prof. M. V. Fomina*. Donetsk: DonNUET, 2016. 519 p.
7. Tugan-Baranovsky M. I. The struggle of classes as the main content of history. *God's peace*. 1904. No. 9. Pp. 242-259.
8. Tugan-Baranovsky M. I. Methodology of political economy. *Education (St. Petersburg.)*. 1908. No. 12. Pp. 1-19.

Фомина Марина Валерьевна,

доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономической теории, Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского, ДНР, Донецк, Россия, miss.profess@mail.ru

Стельмашенко Елена Васильевна,

кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры маркетингового менеджмента, Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского, ДНР, Донецк, Россия, miss.profess@mail.ru

**М. И. ТУГАН-БАРАНОВСКИЙ:
К ВОПРОСУ О МЕТОДОЛОГИИ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ**

В статье предпринята попытка исторического анализа системного кризиса экономической науки. Рассмотрен вклад великого ученого-экономиста М. И. Туган-Барановского в развитие методологии экономической теории. Особенностью ученого-исследователя и его фундаментальных трудов является новаторская для его времени попытка объединения достижений различных экономических школ и течений при анализе экономических явлений и процессов. Значительный вклад в развитие методологии экономической теории М. И. Туган-Барановского состоит в определении параметров соотношения объективного и субъективного в исследовании социально-экономического развития общества; в выделении первостепенного и второстепенного в изучаемом явлении с учетом интересов и противоречий; в применении наряду с традиционными методами «этического элемента» общественных наук в процессе исследования экономических явлений и процессов.

К л ю ч е в ы е с л о в а : экономическая теория; методология; марксизм; экономическое явление; экономические интересы; методы исследования.

Fomina Marina V.,

doctor of economic sciences, professor, Head of the department of Economic Theory, Donetsk national university of economics and trade named after Mikhail Tugan-Baranovsky, DNR, Donetsk, Russia, miss.profess@mail.ru

Stelmashenko Elena V.,

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Marketing Management, Donetsk National University of Economics and Trade named after Mikhail Tugan-Baranovsky, DNR, Donetsk, Russia, miss.profess@mail.ru

**M.I. TUGAN-BARANOVSKY
ON THE QUESTION OF
THE METHODOLOGY OF
ECONOMIC SCIENCE**

The article attempts a historical analysis of the systemic crisis of economic science. The contribution of the great scientist-economist M.I. Tugan-Baranovsky to the development of the methodology of economic theory is considered. The peculiarity of the scientist-researcher and his fundamental works is an innovative, for his time, attempt to combine the achievements of various economic schools and trends in the analysis of economic phenomena and processes. A significant contribution to the development of the methodology of economic theory by M.I. Tugan-Baranovsky consists in determining the parameters of the correlation between the objective and the subjective in the study of the socio-economic development of society; in highlighting the primary and secondary in the phenomenon under study, taking into account interests and contradictions; In the application, along with traditional methods, of the "ethical element" of the social sciences in the process of studying economic phenomena and processes.

Key words: economic theory; methodology; marxism; economic phenomenon; economic interests; research methods.

После опубликования Доклад Римского клуба под названием «Come on! Капитализм, близорукость, население и разрушение планеты» (декабрь, 2017 г.), посвященного современному состоянию человечества и перспективам его развития, ключевой идеей которого стала констатация необходимости перехода к «новому просвещению», фундаментальной трансформации мышления, результатом чего должно стать формирование целостного мировоззрения как базиса коренной смены парадигмы развития человеческой цивилизации, без которой невозможно противостоять сформировавшимся глобальным вызовам и проблемам, с новой силой актуализировался вопрос относительно методологии и содержания экономической науки. По словам К. Раворта, ученого-экономиста Оксфордского университета и члена Римского клуба, сегодняшние студенты, которые будут определять политику в 2050 гг., учатся идеям из книг 1950-х, которые основываются на теориях 1850-х. Чтобы лучший мир стал реальностью, экономика может и должна функционировать иначе [1, с. 16-19].

Современная экономическая теория, как и вся экономическая наука, в глубоком системном кризисе. Представляется, что наиболее точный диагноз современному состоянию дел дал признанный методолог и историк экономической мысли Марк Блауг: «Современная экономическая наука больна. Она все больше становится интеллектуальной игрушкой, в которую играют ради нее самой, а не ради практических следствий, необходимых для понимания экономического мира. Экономисты превратили свой предмет в разновидность социальной математики, в которой аналитическая строгость – это все, а практическая обоснованность – ничего» [10, с. 18]. Суть кризисного состояния заключается в том, что поставленные экономические задачи и проблемы, не могут быть решены общепринятыми в экономической теории методами и в рамках применяемой методологии. Современный кризис экономической теории тема не новая, как правило, она возникает с почти одинаковой регулярностью (40–60 лет) вновь и вновь.

Данное исследование ориентировано на несколько аспектов: во-первых, оценка кризисного состояния экономической науки и проблематики обновления ее методологии;

во-вторых, рассмотрение теоретических работ М. И. Туган-Барановского в рамках развития политэкономии; в-третьих, комплексный анализ методологии политэкономии, обоснованной ученым-экономистом М. И. Туган-Барановским.

Прежде чем перейти к исследованию непосредственно вклада М. И. Туган-Барановского в развитие экономической науки, отметим, что он занимался активной научно-педагогической, общественно-политической и государственной деятельностью; оригинальность его взглядов, стала визитной карточкой ученого, отличающая его позицию от позиции и предшественников, и современников, что является основой актуальности его идей даже в 160-летний юбилей.

Начать исследование считаем необходимым с первой публикации М. И. Туган-Барановского «Учение о предельной полезности хозяйственных благ как причины их ценности» [2, с. 192-230], которой он заявил о себе как о новаторе и смелом ученом, ставшем на путь творческого осмысления экономических процессов и явлений.

Его теоретические изыскания кардинально отличались от признанных. Так, представители классической школы политической экономии отстаивали идею трудовой стоимости А. Смита [3, с. 79-396] и Д. Рикардо [4, с. 39-473], а представители маржинализма – идею предельной полезности как основы стоимости. Ортодоксы этих теорий рассматривали и продолжают рассматривать их как абсолютно противоположные. В отличие от тех и других, позитивно оценив теорию предельной полезности, М. И. Туган-Барановский предпринял попытку ее синтеза с теорией трудовой стоимости. Это было новое слово в мировой и отечественной экономической науке. В этом смысле российская наука шла в ногу с передовой английской экономической наукой, что подтверждается публикацией фундаментальной работы А. Маршалла «Принципы политической экономии» [5], в которой он обосновал идею синтеза трудовой стоимости и маржинализма.

Своеобразным было и отношение М. И. Туган-Барановского к теории К. Маркса. В ряде российских публикаций, в том числе в энциклопедических изданиях сказано, что под влиянием изучения Марксовских произведений М. И. Туган-Барановский изначально

полностью поддержал позицию марксизма, а потом – либерализма. В современной же отечественной науке М. И. Туган-Барановского абсолютно отделяют от марксизма, подчеркивая, что он никогда не был марксистом и даже считал учение Маркса вредным. Однако такая позиция представляется необоснованной и вот почему.

Во-первых, если говорить об оценке М. И. Туган-Барановским марксизма, то она была весьма высокой. Он считал К. Маркса крупнейшим критиком капитализма и высоко оценил «Капитал» [6]. Более того, в процессе исследования циклического развития и экономических кризисов, которую, как известно, он изучал на примере Англии, М. И. Туган-Барановский использовал именно марксистскую методологию исследования научных проблем, широко используя не только работы К. Маркса, но и труды Ф. Энгельса.

Во-вторых, заслуга М. И. Туган-Барановского в том, что он творчески подошел к оценке произведений основоположников марксизма. Выступая против догматического восприятия марксизма, он подчеркивал, что нужно пойти дальше Маркса, воспользовавшись всем тем, что он дал. М. И. Туган-Барановский действительно не стал примитивным ортодоксом Марксового учения. Примечательно, что сам К. Маркс неоднократно подчеркивал, что нельзя дать детальную характеристику будущего общества, можно лишь предсказать отдельные его черты. История же вносит часто весьма серьезные коррективы в гипотезы. Настоящий ученый тем и ценен, что он не просто отрицает предшествующие идеи, а творчески их развивает, опираясь на исторический опыт и на современные факты. Поэтому считаем закономерным, тот факт, что Туган-Барановский активно занимался именно историей политической экономии и пришел к выводу, что главным содержанием истории общества является борьба классов (в 1904 г. он опубликовал работу «Борьба классов как важнейшее содержание истории» [7, с. 242-259], в которой от детально исследовал проблему крушения капитализма и формирования социалистического общества. О внимании ученого к марксизму и о признании научных заслуг К. Маркса говорит уже сам факт опубликования объемного труда «Теоретические основы марксизма» [8], который до 1917 г. три раза

переиздавался. В предисловии к первому изданию работы (в феврале 1905 г.) М. И. Туган-Барановский подчеркнул, что появление этой книги, посвященной критике марксизма, обусловлено бесконечными спорами между ортодоксами марксизма и ревизионистами, в которых участвуют также буржуазные ученые, не относящиеся ни к одному из этих направлений; что критика марксизма не завершится, поскольку он представляет собой слишком важное явление и как научная теория, и как социальное движение, чтобы не стоять в центре научного исследования. М. И. Туган-Барановский также подчеркнул, что его критика не направлена против Маркса, как представителя определенных социальных идеалов, а на фундаментальное изучение и обоснование его идей.

В-третьих, М. И. Туган-Барановский отстаивал принцип альтернативности. Представляется, что в науке любая точка зрения, будь она правильна или ошибочна, имеет смысл, научно аргументированная – дает толчок к дальнейшему исследованию, а ошибочная, даже достаточно аргументированная, дает основание для отказа от выдвинутой гипотезы. В этом смысле М. И. Туган-Барановский блестяще проанализировал различные школы политической экономии и социалистические учения, дал их сравнительную характеристику и показал их значение для дальнейшего развития экономической теории.

В связи с этим нельзя обойти вниманием и небольшую по объему, но очень емкую по содержанию работу «Методология политической экономии» [9, с. 1-19], опубликованную в журнале «Образование» в декабре 1908 г. Ученый абсолютно верно подчеркнул, что научное познание мира сводится к описанию явлений и объяснению их. Описание – первая ступень научного познания. Поскольку мир вещей и явлений бесконечно многообразен, задачей науки является отбор немногих признаков (при игнорировании всего неисчислимого множества других), для построения общих понятий, классов или типов явлений. Представляется, что нет основания для сомнений относительно использования М. И. Туган-Барановским метода абстракции при изучении экономических явлений и процессов. Абстракцию он считал основополагающим методом всех наук, позволяющем

сформировать логическую систему общих и частных признаков явления и его классификации, которыми, по мнению ученого, должны заканчиваться научные описания. Объяснение существующих явлений и процессов заключается в установлении их взаимосвязей, взаимозависимостей и противоречий, т.е. сведение этого явления к общим и неизменным законам природы с выявлением всех причинно-следственных связей.

Открытие экономических законов, подчеркивал М. И. Туган-Барановский, происходит на основе методов индукции (восхождения от частного к общему, анализа фактов) и дедукции (объяснения частных случаев на основе общей теории). При этом в отличие от индукции он считал дедукцию господствующим методом политической экономии при обосновании причинно-следственных связей.

Подчеркивая значение логического метода исследования, М. И. Туган-Барановский утверждал, что выводы абстрактной теории должны быть подтверждены практикой. В то же время сам по себе вывод абстрактной теории недостаточно опровергнуть указанием на несоответствие его эмпирической действительности, ибо это несоответствие может быть обусловлено влиянием факторов, не учитываемых исследователем. Поэтому весьма важно опираться на логику. В связи с этим ученый сделал замечание о том, что плохой экономист вместо логического опровержения той или иной теории возражает против нее, ссылаясь на факты, и это является доказательством ничтожности теоретической мысли подобных экономистов.

В условиях деидеологизации науки и отрицания объективного характера экономических законов и категорий весьма любопытной представляется точка зрения М. И. Туган-Барановского на соотношение объективного и субъективного в исследовании социально-экономического развития общества. Он подчеркивал, что самым важным и решающим актом всякого научного описания является решение вопроса о том, с какой точки зрения, с позиции какого социального слоя или класса общества оно будет осуществляться. И каким бы объективным ни было это описание (а оно должно наиболее точно отражать признаки описываемого явления), все равно оно не может не быть субъективным. М. И. Ту-

ган-Барановский подчеркивал, что данный факт особо важен в общественных науках, поскольку они имеют дело с практическими интересами человека, которые чаще всего неодинаковы, а иногда противоположны для разных групп населения. Таким образом, субъективизм исследования обусловлен ничем иным как субъективными целями познания и субъективным интересом исследователей. Именно практический интерес, отмечал М. И. Туган-Барановский, определяет, что является важным и что второстепенным в изучаемом явлении, который играет решающую роль в определении направлений, целей и задач теоретического познания.

М. И. Туган-Барановский считал, что наука должна стремиться возвыситься над различиями интересов, что политическая экономия должна изучать свой предмет с точки зрения практического интереса всего общества как целого. Но при этом он ставил вопрос о том, насколько возможен такой подход в условиях социальной неоднородности общества. И ответ на него искал в области этики. Он считал, что нравственные ценности признаются людьми хорошими или плохими не независимо от частного интереса, что нравственное сознание далеко не равнозначно сознанию классовых интересов. Становясь на точку зрения этики, утверждал М. И. Туган-Барановский, ученый получает возможность возвыситься над противоположностью интересов и приобретает твердую почву для построения экономической науки, которая ориентируется не на частный интерес, а на идею верховной ценности человеческой личности. Экономическая политика должна быть тесно связана с этикой. Привлечение этического элемента не подрывает объективного значения экономической теории, поскольку этический элемент занимает в экономической теории лишь строго определенное место.

Считается, что современный кризис экономической науки носит системный характер и охватывает все стороны экономической теории: методы, методологию, предмет и т.д. Однако совершенствование методологии науки – проблема историческая, так как идентификация предмета экономической теории и базисных методов его исследования корнями уходит в прошлое. Значительный вклад в их развитие сделан М. И. Туган-Ба-

рановским, который наряду с традиционными для его времени методами ввел понятие этического элемента в процессе исследования экономических явлений и процессов.

Список источников

1. Комментарии к Докладу Римского клуба. 2018. URL: <https://inshe.tv/society/2018-01-05/296468> (дата обращения: 01.02.2024).
2. Туган-Барановский М. И. Учение о предельной полезности хозяйственных благ как причины их ценности // Юридический вестник (СПб.). 1890. № 10. Т. II. С. 192-230.
3. Петти В., Смит А., Рикардо Д. Исследование о природе и причинах богатства народов // Антология экономической классики / сост. И. А. Столяров. М., 1993. Т. 2. С. 79-396.
4. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения // Антология экономической классики / сост. И. А. Столяров. М., 1993. Т. 1. С. 39-473.
5. Маршалл А. Принципы экономической науки : в 3 т. М. : Прогресс ; Универс, 1993.
6. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Т. 1. Кн. 1: Процесс производства капитала / Маркс Карл; предисловие Ф. Энгельса; перевод И. И. Степанова-Скворцова. М. : Политиздат, 1969. 908 с.
7. Туган-Барановский М. И. Борьба классов как главнейшее содержание истории // Мир Божий. 1904. № 9. С. 242-259.
8. Туган-Барановский М. И. Теоретические основы марксизма. М., 1918. VI. 195 с.
9. Туган-Барановский М. И. Методология политической экономии // Образование (СПб.). 1908. № 12. С. 1-19.

10. Blaug M. Ugly Currents in Modern Economics // Options Politiques. 1997. Vol. 18 № 17.

References

1. *Comments on the Report of the Club of Rome*. 2018. URL: <https://inshe.tv/society/2018-01-05/296468> (date of reference: 02/01/2024).
2. Tugan-Baranovsky M. I. The doctrine of the supreme state power as the primordial essence. *Historical Bulletin (St. Petersburg)*. 1890. No. 10. Vol. II. Pp. 192-230.
3. Petty V., Smith A., Ricardo D. A study on the nature and causes of the wealth of nations. *Anthology of economic classics / comp. I. A. Stolyarov*. M., 1993. Vol. 2. Pp. 79-396.
4. Ricardo D. The beginnings of political economy and taxation. *Anthology of economic classics / comp. I. A. Stolyarov*. M., 1993. Vol. 1. Pp. 39-473.
5. Marshall A. *Principles of economic science : in 3 volumes*. M. : Progress ; Universes, 1993.
6. Marx K. *Capital. Criticism of Political Economy. Vol. 1. Book 1: The process of capital production / Karl Marx; preface by F. Engels; translated by I. I. Stepanov-Skvortsov*. M. : Politizdat, 1969. 908 p.
7. Tugan-Baranovsky M. I. The struggle of classes as the main content of history. *The World of God*. 1904. No. 9. Pp. 242-259.
8. Tugan-Baranovsky M. I. *Theoretical foundations of Marxism*. M., 1918. VI. 195 p.
9. Tugan-Baranovsky M. I. Methodology of political economy. *Education (St. Petersburg)*. 1908. No. 12. Pp. 1-19.
10. Blaug M. Ugly trends in the modern economy. *Options Politiques*. 1997. Volume 18. No. 17.

doi: 10.47576/2949-1886.2024.3.3.009

УДК 338:004

Гладилин Леонид Юрьевич,

бакалавр, партнер, «E-Commerce and Digital Marketing Association», Тель Авив, Израиль, leonid.gladilin@gmail.com

Кинзигалиев Аскар Гайсанович,

специалист, директор по электронной коммерции, «Винлаб» (NOVABEV GROUP), Москва, Россия, askar.kinzhigaliev@gmail.com

Мищенко Евгений Владимирович,

специалист, президент, «E-Commerce and Digital Marketing Association», Ереван, Республика Армения, eugene.mischenko@gmail.com

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СТРАТЕГИЙ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ ДЛЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В СФЕРЕ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ B2C НА ОСНОВЕ ПРИМЕНЕНИЯ ТЕХНОЛОГИЙ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА

Статья посвящена исследованию перспектив повышения эффективности стратегий ценообразования для малого и среднего бизнеса в сфере электронной коммерции на B2C рынке за счет совершенствования средствами искусственного интеллекта. Уточняется противоречивый характер ценовой конкуренции, которая одновременно выступает важным инструментом привлечения потребителей и несет за собой риски снижения прибыли для бизнеса. Выделяется фундаментальное значение совершенствования стратегий ценообразования для поиска баланса между привлечением и удержанием потребителей и обеспечением коммерческой выгоды компании. Обобщаются существующие подходы к определению методов ценообразования, выделяются их достоинства, недостатки и условия применения. Рассматриваются различные стратегии ценообразования и подчеркивается необходимость не следования за одной из стратегий, а смены нескольких в зависимости от ситуации (рынок, состояние бизнеса и др.). В качестве перспективного способа совершенствования стратегий ценообразования рассматривается искусственный интеллект. Подчеркивается, что искусственный интеллект обладает аналитической функцией, способен работать с большими данными, самообучаться, ориентироваться на предиктивную аналитику и коррекцию, интегрироваться с другими системами и выступать в качестве рекомендательной системы. По итогам исследования предлагается модель совершенствования стратегий ценообразования с использованием искусственного интеллекта, на основании которой предлагаются мероприятия по улучшению ценообразования.

Ключевые слова: ценообразование; искусственный интеллект; электронная коммерция; B2C; малый и средний бизнес; стратегии; конкуренция.

Gladilin Leonid Yu.,

Bachelor, Partner, Ecommerce and Digital Marketing Association, Tel Aviv, Israel, leonid.gladilin@gmail.com

Kinzhigaliev Askar G.,

Specialist, E-Commerce Director, WineLab (NOVABEV GROUP), Moscow, Russia, askar.kinzhigaliev@gmail.com

Mischenko Eugene V.,

Specialist, President, Ecommerce and Digital Marketing Association, Yerevan, Armenia, eugene.mischenko@gmail.com

IMPROVING PRICING STRATEGIES FOR SMALL AND MEDIUM-SIZED BUSINESSES IN B2C E-COMMERCE BASED ON THE APPLICATION OF ARTIFICIAL INTELLIGENCE TECHNOLOGIES

The article is dedicated to the exploration of perspectives on enhancing the effectiveness of pricing strategies for small and medium-sized businesses in the B2C e-commerce sphere through the application of artificial intelligence tools. The contradictory nature of price competition, which serves as both an important tool for attracting consumers and entails risks of reducing profit for businesses, is clarified. The study emphasizes the fundamental importance of refining pricing strategies to find a balance between attracting and retaining consumers while ensuring commercial profitability. Existing approaches to defining pricing methods are summarized, highlighting their advantages, disadvantages, and conditions for application. Various pricing strategies are examined, emphasizing the need not to adhere to just one strategy but to switch between several depending on the situation (market, business conditions, etc.). Artificial intelligence is considered as a promising way to enhance pricing strategies. It is emphasized that artificial intelligence possesses analytical functions, can work with large data sets, self-learn, focus on predictive analytics and correction, integrate with other systems, and act as a recommendation system. Based on the research, a model for improving pricing strategies using artificial intelligence is proposed, suggesting measures for enhancing pricing.

Key words: pricing; artificial intelligence; e-commerce; B2C; small and medium-sized businesses; strategies; competition.

В условиях высокого конкурентного давления и происходящей динамики рыночных трансформаций ценовая конкуренция становится одним из способов привлечения различных потребителей на B2C рынках сбыта. Однако ценовая конкуренция связывается с повышенными издержками бизнеса и рисками упущенной выгоды, что определяет противоречивость ценовой конкуренции и необходимость улучшения стратегий ценообразования для балансирования между интересами привлечения, удержания лояльного потребителя и коммерческой выгодой компании. Особенно актуальной проблема эффективности ценообразования видится в условиях электронной коммерции на B2C рынке, где требуется постоянно поддерживать конкурентоспособную (выгодную для потребителя) стоимость продукции, и при этом отличаться от конкурентов, привлекать как за счет ценовых, так и неценовых способов конкуренции в их гармонии между собой. Кроме того, особое значение вопросы ценовой конкуренции и совершенствования стратегий ценообразования приобретают среди продавцов на маркетплейсах, которые сталкиваются с влиянием распродаж и акций, вынуждены постоянно подстраиваться под изменения на площадке, без участия в которых оказываются неспособными эффективно функционировать и осуществлять продажи.

Учитывая популяризацию искусственного интеллекта, особенно актуальным становится направление исследований, посвященных улучшению стратегий ценообразования с применением передовых технологий. Долгосрочная перспектива происходящих на современном этапе трансформаций – дина-

мическое и автоматизированное ценообразование, позволяющее увеличить выгоду от ценовой конкуренции и участия в рыночных процессах, переходить к быстрой сменяемости стратегий ценообразования в зависимости от ситуации и условий функционирования бизнеса.

Цель исследования – охарактеризовать перспективы повышения эффективности стратегий ценообразования для малого и среднего бизнеса в сфере электронной коммерции на B2C рынке за счет совершенствования средствами искусственного интеллекта.

Значение вопросов ценообразования в бизнесе исходит из конкурентной борьбы, в ходе которой каждый из субъектов-участников такой борьбы оперирует собственным набором конкурентных преимуществ, обеспечивающих его привлекательность и способность реализовывать установленные цели, задачи и хозяйственные функции. Ценовая конкуренция становится одним из наиболее значительных элементов формирования конкурентоспособности, в основу которой положены издержки от деятельности бизнеса и идеи обеспечения рентабельности (т.е. прибыльности), сопряженные с покрытием данных издержек (совокупность затрат, которые возникают в деятельности компании) и получением вознаграждения за предпринимаемые усилия, выраженные в виде выручки и прибыли.

Как отмечает В. А. Плотноков, понятие механизмов ценообразования имеет глобальный и достаточно постулированный характер, связанный с тем, что ценообразование лежит в основе роста и развития экономи-

ческих систем. Обеспечение достаточного и сообразного ценообразования, по мнению автора, является ключевой задачей обеспечения конкурентоспособности. В своем исследовании В. А. Плотников придерживается позиции о том, что механизмы ценообразования формируются на глобальном уровне наиболее развитыми странами, т.е. диктуются всему миру в целях извлечения максимальной прибыли от деятельности [9]. Несмотря на дискуссионный характер воззрений В. А. Плотникова, заметим, что он раскрывает важнейшее положение о формировании добавленной стоимости, которая выступает мерой приобретения выгоды, выраженной в разнице между рыночной ценой и издержками на ее формирование.

Исследование автора подводит нас к заключению о том, что сегодня существует достаточно обширное количество способов ценообразования, которые диктуются комплексом условий, начиная от общеэкономической ситуации в стране, отраслевой специфики, и заканчивая предпочтениями руководства субъекта предпринимательства, заинтересованного в приобретении тех или иных преимуществ от используемого способа ценообразования.

Подчеркнем, что во главу нами поставлено исследование вопросов совершенствования стратегий ценообразования; непосредствен-

но под стратегией ценообразования необходимо понимать совокупность механизмов, принципов и условий, которые определяют процесс и назначение формируемой конечной стоимости продукции. Стратегия ценообразования, иными словами, это порядок и ориентиры конкретного бизнеса (микроуровень) в выборе способов и методов формирования конечной стоимости собственной продукции, по которой та будет отпускаться потребителю на B2C рынке.

Учитывая факт того, что стратегия ценообразования формируется из объективных подходов и субъективных ориентиров конкретной компании, заметим, что стандартизации и обобщению подвергаются именно объективные стороны ценообразования – применяемые методы и механизмы формирования цены на продукцию. Субъективные факторы учитываются конкретной компанией при выборе подходящих (релевантных) методов ценообразования.

Исследованием методов ценообразования занималось достаточно обширное количество авторов. Например, в работе Е. С. Балашовой, Е. А. Малышева и И. И. Манчина рассматриваются наиболее распространенные методы ценообразования с привязкой к специфическим особенностям деятельности промышленного предприятия. Авторы выделяют и сравнивают между собой преимуще-



Рисунок 1 – Классификация методов ценообразования [15]

ственно как зарубежные, так и отечественные методы ценообразования. Ими выделяются методы трансфертного обслуживания, методы полных затрат, нормативных затрат, прямых затрат (и т. п.), методы целевой прибыли, параметрические методы и другие [2]. А. А. Стеблев и М. А. Стеблев выделяют два ключевых подхода к определению методов ценообразования – рыночные (цена устанавливается на основе рынка) и затратные (цена устанавливается на основе затрат) [12]. Е. В. Жидкова и А. Н. Жидков расширяют представленный перечень следующими методами ценообразования: следование за лидером (рыночные методы), установление удельных показателей, балловый метод, тендерный метод, психологическое ценообразование и др. [5].

Примечательной видится исследование М. И. Черных, которая осуществила обобщение современных методов и взглядов на их классификационное перераспределение. Автор представила следующую классификацию методов ценообразования (рис. 1).

Обращаясь к рис. 1, заметим, что многообразие существующих методов ценообразования определяет сложности с выбором наиболее подходящих в бизнесе. Подобное исходит из того, что важно учитывать факторы обоснования выбора конкретных методов ценообразования, которые диктуются системой параметров (табл. 1) и закладываются фундаментом в основу реализации стратегий ценообразования (методы в таком случае соотносятся с инструментами).

Таблица 1 – Факторы выбора методов ценообразования в бизнесе

Сравнительный критерий	Затратные методы	Рыночные методы	Параметрические методы
Сущность методов	Предполагают определение цены с ориентацией на издержки (себестоимость), связанные с объектом ценообразования. В основу затратных методов закладывается норма прибыли, которую планирует извлекать бизнес	Предполагают определение цены с ориентацией на конкурентов или потребителей, на основании которых бизнес определяет собственную релевантную цену	Предполагают определение цены с упором на формирование по параметрам, которые оцениваются на основе как простых, так и сложных методов математической оценки
Достоинства	- Простота применения, поскольку цена образуется из затрат; - планирование цен достаточно предсказуемо, поскольку привязывается к издержкам	- Соответствие рыночной динамике и изменениям; - высокая конкурентоспособность цены, продиктованной рынком	- Цена учитывает специфику продукта и его уникальность; - цена формируется объективно и прозрачно, поскольку зависит от параметра продукта
Недостатки	- Не учитывается спрос и рыночная ситуация; - повышение конкурентоспособности цены напрямую связывается с оптимизацией издержек	- Прямая зависимость в выборе цен от конкурентов; - не всегда доступный анализ и возможная ограниченность; - прямое влияние ценовой конкуренции	- Сложность разработки; - неэффективность применение в ряде отраслей и направлений деятельности, где целесообразнее применять затратные и рыночные методы
Условия целесообразности	- На рынке отсутствует сильнейшая конкурентная борьба; - продукция и ее отпуск высоко стандартизированы; - государство осуществляет контроль над ценами	- На рынке развернута сильнейшая конкурентная борьба; - продукция сильно дифференцирована, присутствуют товары-заменители, аналогичные товары и т. д.; - спрос остается высоко динамичным	- Продукт или услуга имеют инновационный характер; - продукт или услуга сложны в исполнении и зависят от системы параметров; - продукт или услуга уникальны и не оцениваются по другим методам

Учитывая представленное сравнение методов ценообразования, заметим, что их выбор диктуется конкретной ситуацией и

стратегическими ориентирами конкретного бизнеса, то есть ранее упомянутой стратегией ценообразования. Последняя в таком слу-

чае становится определенным руководством для установления цен на товары и услуги, которое согласуется с целями хозяйствования в бизнесе.

Например, если в компании поставлена цель захватить рынок, то она осуществляет вполне ожидаемый демпинг цен, направленный на их занижение в целях господства (что в том числе часто используется до проникновения на рынок и отражает соответствующую стратегию). Нередки случаи использования так называемого психологического ценообразования, когда для повышения привлекательности предложенной цены используются специальные психологические способы воздействия. При направленности на конкурирование с множеством других игроков, компания выбирает стратегию конкурентного ценообразования, в основу которой положено установление аналогичных цен и привлечение не только за счет ценовой конкуренции, но и неценовых факторов. Как отмечает С. С. Демцура, сложные механизмы и принципы функционирования рынка диктуют собственные вызовы в области ценообразования. По мнению автора, многие бизнес-субъекты реализуют вполне ожидаемые стратегии ценообразования, связанные с прямым влиянием рыночной конкуренции, например:

- завышают конечную цену продукции для реализации стратегий позиционирования с фокусом на качество, уникальность, подогрев интереса целевых потребителей;

- наоборот, занижают конечную цену продукции для реализации стратегий ценового конкурирования и формирования трудностей для заинтересованных в выходе на рынок потенциальных конкурентов (поскольку установленный порог цен потребует либо функционирования в убыток, либо формирования условий сокращения издержек и прочих факторов, влияющих на размер минимально устанавливаемой цены);

- реализуют ситуативные стратегии, основанные на сочетании нескольких стратегий (занижение и завышение) в зависимости от ситуации на рынке, рассматриваемой продукции и иных условий функционирования, с ценовой дискриминацией [3].

В другом исследовании автора содержатся не менее значительные тезисы о том, что ценообразование и ценовая конкуренция

становятся способом приобретения выгоды одним или несколькими субъектами хозяйствования, однако в целом для рынка или отрасли ценовые войны, являющиеся следствием интенсивной ценовой конкуренции, выступают негативным и тормозящим развитие фактором. По мнению автора, важно воспроизводить потенциал и усилия бизнеса не в направлении ведения ценовых войн, а в развитии иных способов конкуренции; тем не менее, автор не отрицает, что зачастую ценовая конкуренция и развертывание агрессивных стратегий ценообразования является следствием реагирования на внешние обстоятельства и рынок [4].

Подчеркнем, что в условиях масштабных цифровых трансформаций и вызовов цифровизации, проникновения цифровых технологий во все сферы человеческой жизни, наблюдаются дополнительные перспективы изменения превалирующих стратегий функционирования бизнеса, в том числе в вопросах ценообразования. Однако цифровые трансформации охватывают различные направления функционирования рынка, в том числе связанные с поведенческими привычками и потребностями потребителей. В вопросе последних значимой видится точка зрения Р. М. Сайеда, который раскрыл общие тренды влияния цифровых технологий и цифровизации на предпочтения потребителей. Фокусируясь на розничной торговле, автор приходит к выводам о том, что цифровые технологии (в том числе охватывающие электронную коммерцию и интернет-маркетинг) имеют как сугубо позитивное, так и негативное влияние на бизнес-субъектов и трансформационные процессы. Позитивные черты влияния автор связывает с комплексом функциональных преимуществ, в то время как негативное связывается с происходящими трансформациями, ростом издержек бизнеса, необходимостью учета все более быстро изменяющихся потребностей. На уровне потребителей и их предпочтений автор выделяет несколько ключевых изменений:

- популяризация осознанного (рационального) потребления, снижающаяся подверженность психологическим способам формирования потребительского спроса;

- направленность на высокое качество сервиса, неразрывным образом построен-

ное вокруг передовых технологических решений;

– ценность формирования, развития и поддержания крепких доверительных отношений, высокой репутации, которая подтверждается потребительскими оценками, лояльностью [10].

Отметим, что для малого и среднего бизнеса в условиях электронной коммерции и B2C рынка сбыта, наиболее ценным и значимым становится следование нескольким наиболее эффективным стратегиям ценообразования, продиктованным практикой и опытом (рис. 2).

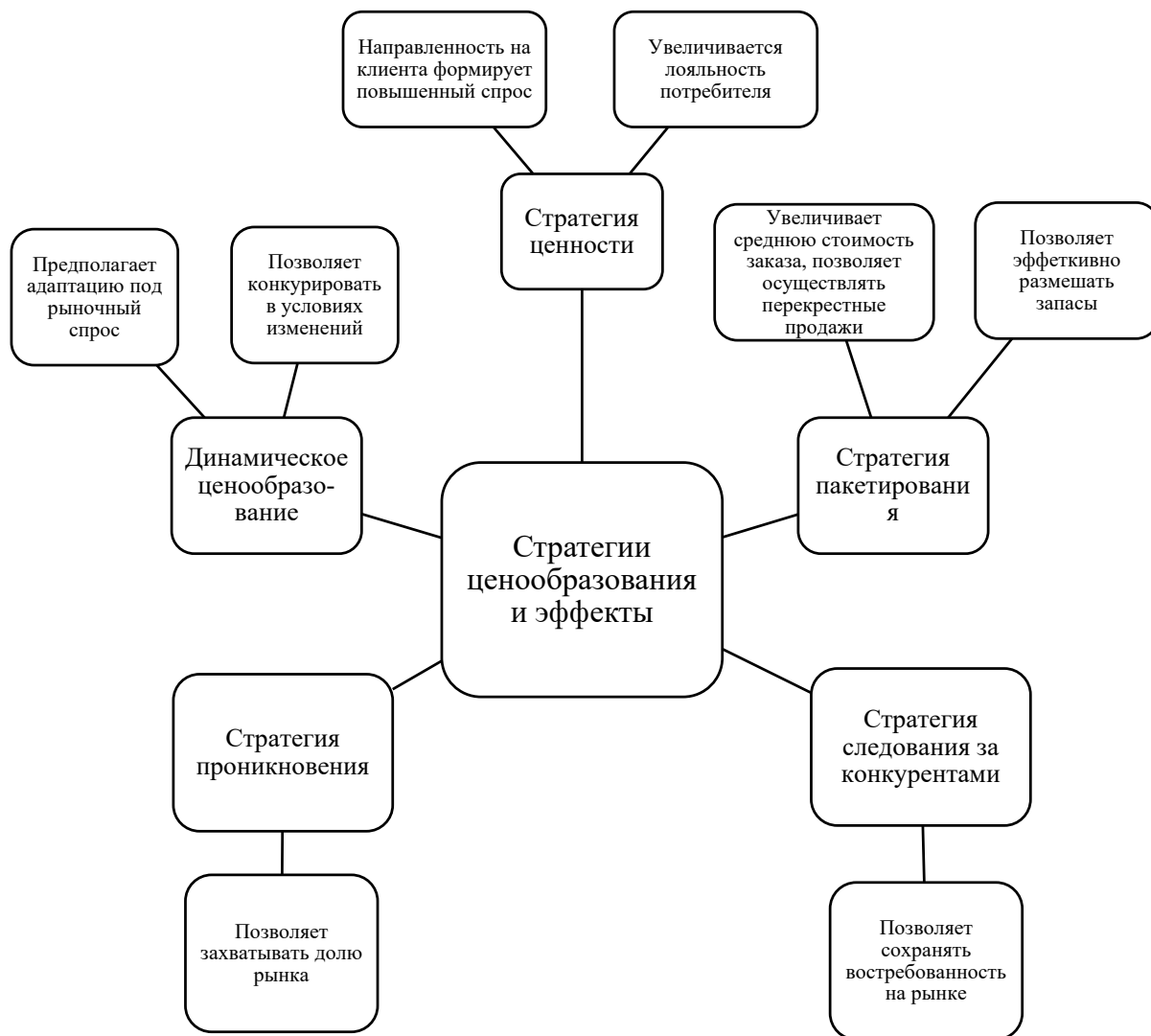


Рисунок 2 – Стратегии ценообразования, релевантные для малого и среднего бизнеса в электронной коммерции B2C

Представленные стратегии ценообразования на практике выбираются конкретным субъектом малого и среднего предпринимательства, как отмечалось нами ранее, сугубо на основе соответствующих предпочтений и ситуации, формирующейся на рынке и в их деятельности. Однако подобный подход, на наш взгляд, несколько ограничивает компанию в функционировании, поскольку важно не просто реализовывать конкретную стра-

тегию ценообразования, но и учитывать состояние рынка, т.е. адаптировать конкретно реализуемую стратегию под специфику, вызовы и особенности рынка.

Отметим, что каждая из предложенных стратегий ценообразования может рассматриваться в качестве базового компонента, наряду с методами ценообразования, в системе ориентиров развития бизнеса. При этом всем достаточно многообещающей счи-

тается стратегия динамического ценообразования, реализация которой приобретает особые перспективы на фоне массовой цифровизации рынка и интенсивного развития, проникновения технологий искусственного интеллекта.

Динамическое ценообразование, как подчеркивает А. Фанян, становится востребованным и перспективным направлением максимизации эффективности стратегий ценообразования. Опираясь на существующую практику и разработками в области динамического ценообразования, автор приходит к выводам о том, что сегодня сформированы все предпосылки для реализации моде-

лей динамического ценообразования [14]. Аналогичных позиций придерживаются А. Р. Иваненко и Е. Г. Калабина, которые рассматривают динамическое ценообразование в неразрывной связи с персонализацией и ценообразованием на основе идентификации профиля клиента и его особенностей (персональных характеристик). Новые модели ценообразования, по мнению авторов, сталкиваются с вызовами автоматизации, для чего важно учитывать специфику организации бизнес-процессов компании. Авторами выделяется несколько концепций как динамического, так и персонализированного ценообразования (рис. 3).

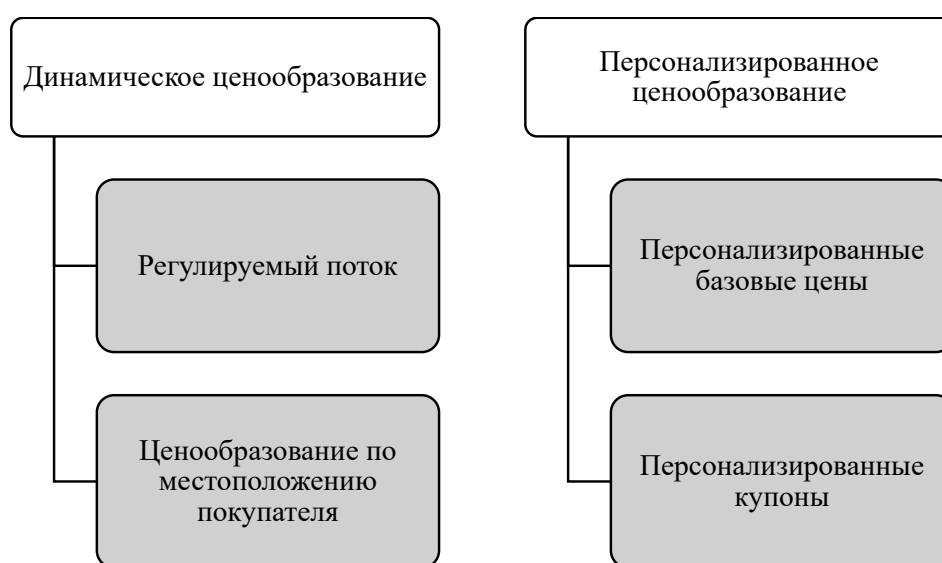


Рисунок 3 – Динамическое и персонализированное ценообразование [6].

Опираясь на представленные концепции и составляющие динамического и персонализированного ценообразования, А. Р. Иваненко и Е. Г. Калабина выделяют характерные проблемы его внедрения в бизнес, обусловленные: непринятием со стороны целевой аудитории, невозможностью реализации из-за инфраструктурных ограничений, многоканальности и сложности синхронизации, несоответствия сформированной корпоративной культуры [6].

Отметим, что динамическое ценообразование стоит рассматривать как передовой тренд развития, в том числе влияющий на состояние сферы электронной коммерции и реализацию товаров на B2C рынках сбыта. В пользу динамического ценообразования играет не только возможность реализации

системы стратегий ценообразования (одновременный учет затратных, рыночных и параметрических методов), но и все большая доступность искусственного интеллекта и связанных с ним функциональных перспектив. Искусственный интеллект в таком случае рассматривается как многомерное доступное бизнесу средство ценообразования, на базе алгоритмов которого осуществляется автоматический просчет цен в зависимости от динамики внешних условий и обстоятельств.

Искусственный интеллект предоставляет глобальные возможности совершенствования стратегий ценообразования малого и среднего бизнеса в электронной коммерции на B2C рынках сбыта, что сводится к его прикладным функциональным возможностям:

- аналитические возможности и функции;
- работа с огромными массивами информации (большие данные);
- способность к самообучению;
- релевантность развертывания инструментов предиктивной аналитики и коррекции;
- интеграция с другими подсистемами;
- использование в качестве рекомендательной системы.

Перечисленные возможности искусственного интеллекта, как подчеркивают Х. А. Магомедова и А. А. Магомедова, определяют

перспективы повышения эффективности реализуемых процессов и операций с осуществлением управленческой функции при работе с ценообразованием на новом более высоком уровне [8]. В работе Т. Ю. Салютинной, М. Ф. Гумерова, А. Р. Каберовой и Г. П. Платуниной отмечается, что искусственный интеллект и математические модели, развертываемые на его базе, становятся инструментами эффективного управления ценовой политикой, действие которых позволяет учитывать динамику и специфические особен-

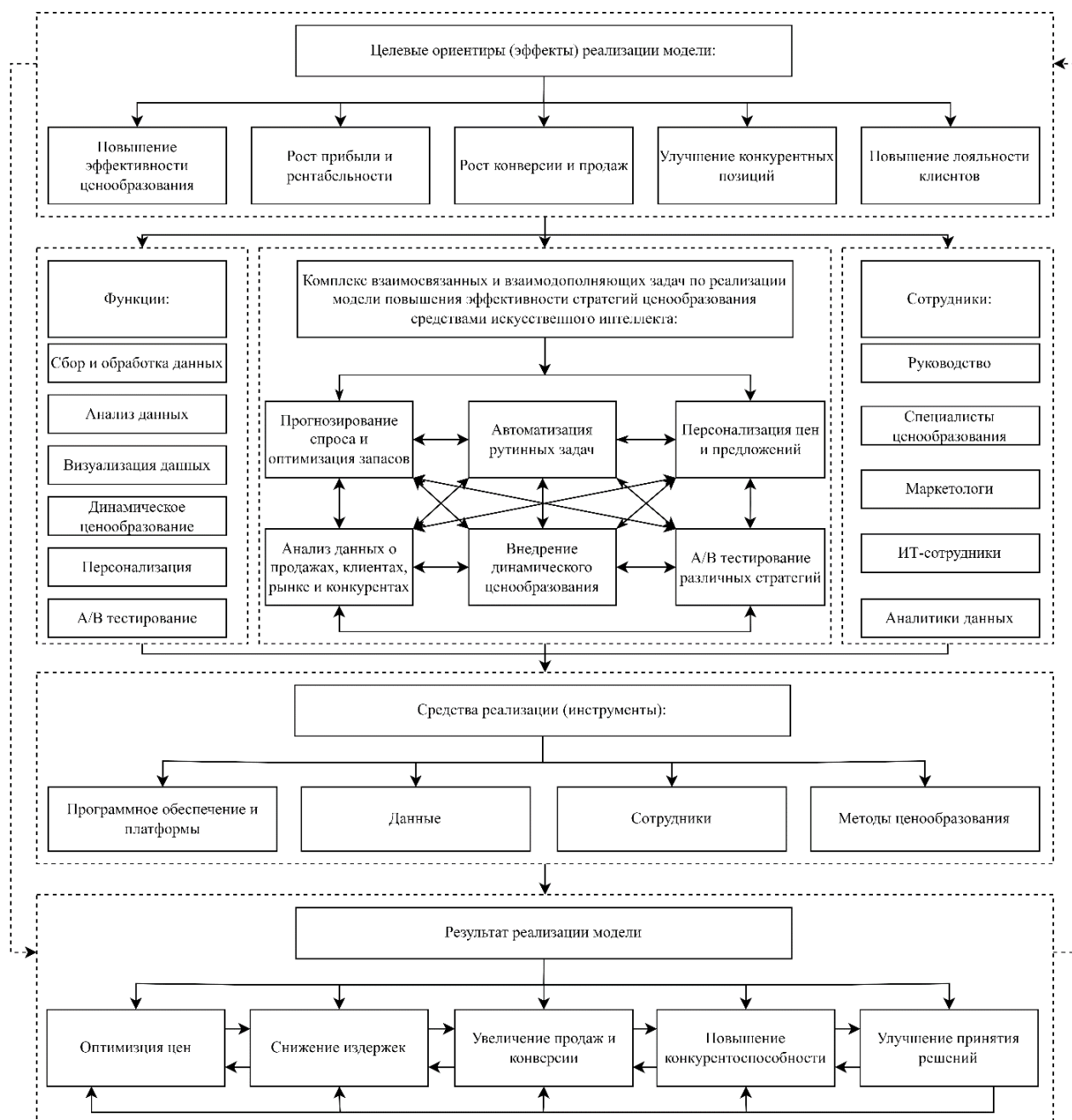


Рисунок 4 – Модель совершенствования стратегий ценообразования для малого и среднего бизнеса в сфере электронной коммерции на B2C рынке с применением искусственного интеллекта

ности рынка, разворачивающийся тип конкурентной борьбы, а также реализовывать наиболее сложные параметрические методы ценообразования [11]. Аналогичным образом Б. А. Акрамов выделяет позитивное влияние искусственного интеллекта на финансовые показатели деятельности предприятия, с обеспечением экономического роста и формированием дополнительных перспектив повышения уровня финансовой устойчивости [1].

Н. Ю. Сулимов рассматривает задачи внедрения искусственного интеллекта в бизнес в качестве способа повышения качества управления бизнесом и развития систем корпоративного управления. Автор подчеркивает, что интенсивное проникновение искусственного интеллекта в бизнес обеспечивает общую интеллектуализацию управления за счет реализации комплекса направлений: оцифровка документов, создание условий для качественной аналитики данных, прогнозирование, адаптивное ценообразование, распределение клиентских профилей и т. п. [13]. Аналогичные перспективы приводятся в работе А. А. Кудрина, который рассматривает перспективы искусственного интеллекта через несколько направлений:

1) Развитие цифровой инфраструктуры (что в условиях электронной коммерции является значимым способом повышения эффективности).

2) Сбор данных и их последующее применение для решения прикладных задач в бизнесе.

3) Автономный мониторинг конкурентов и изменений, связанных с ним (в том числе изменение цен, состава товаров, объемов продаж и т. д.).

4) Общее повышение эффективности за счет автоматизации и оптимизации.

5) Предоставление функциональных возможностей в подсистемах применения [7].

Опираясь на обозначенные перспективы, подчеркнем, что совершенствование стратегий ценообразования для малого и среднего бизнеса в сфере электронной коммерции на B2C рынке за счет совершенствования средствами искусственного интеллекта сводится к реализации системы шагов и мероприятий (рис. 4).

Ярким примером реализации обозначенной модели является выставление ориенти-

ров расчета ценообразования с фокусом на следующую базовую формулу:

$$P = P_{\min} : ((P_b * 1,25), (P_m * 0,95))$$

где:

P – итоговая цена реализации продукции;

P_b – базовая (закупочная) цена

P_{min} – минимальный диапазон цен.

P_m – медианная цена конкурента (средне-рыночная).

Таким образом, чтобы цена была эффективной с точки зрения обеспечения безубыточности, предполагается, что цена продукции устанавливается в интервале не менее 125 % от закупочной (повышающий коэффициент 1,25) и не более 95 % от цены конкурентов (сокращающий коэффициент 0,95). Следуя данному уравнению минимального диапазона цен, удается эффективно устанавливать конкурентоспособную цену.

Отметим, что применение обозначенной модели совершенствования стратегий ценообразования для малого и среднего бизнеса в сфере электронной коммерции B2C на основе применения технологий искусственного интеллекта разворачивается на уровне нескольких направлений:

Во-первых, реализация перспективных моделей ценообразования с учетом минимального порога прибыльности, что выражается в воспроизводстве функций динамического ценообразования, анализа данных о продажах, клиентах и конкурентах, прогнозировании спроса в рамках модели. В таком случае машинные алгоритмы анализируют данные о спросе, конкуренции и других факторах, автоматически корректируют цены в режиме реального времени. При этом устанавливается минимальный порог цены, гарантирующий покрытие затрат и получение прибыли (например, 125 % от закупочной цены, как в предложенной из практики автора формуле).

Во-вторых, поддержание стратегий конкурентной борьбы, например стратегий демпингования цен, с реализацией функций анализа данных о конкурентах, визуализации динамики цен, проведения A/B тестов для различных стратегий. В случае данной перспективы машинные алгоритмы анализируют цены конкурентов и состояние рынка и позволяют определить оптимальную стратегию

формирования конкурентных преимуществ на рынке.

В-третьих, долгосрочное внедрение в цифровую систему бизнеса, в целях долгосрочной оптимизации ценообразования, что позволяет интегрироваться со сторонними системами компании и автоматизировать процессы, формировать в перспективе единую систему управления ценообразованием в малом и среднем бизнесе.

Таким образом, по результатам исследования перспектив повышения эффективности стратегий ценообразования для малого и среднего бизнеса в сфере электронной коммерции на B2C рынке за счет совершенствования средствами искусственного интеллекта, можно сделать ряд выводов:

1. В условиях современной экономики ценообразование выступает одним из ключевых факторов успешного функционирования малого и среднего бизнеса в сфере электронной коммерции B2C. Эффективная стратегия ценообразования способствует повышению рентабельности, росту продаж, привлечению новых клиентов, укреплению конкурентных позиций и др. эффектов. Совершенствование стратегий ценообразования – непрерывный процесс, реализация которого требует анализа рынка, учета поведения потребителей и корректирования с учетом изменения внешних условий. Выбор оптимального метода ценообразования (затратного, рыночного, параметрического или др.) зависит от специфики продукта, целей компании и конкурентной среды.

2. Особую перспективность приобретает ситуативный выбор и регулирование стратегий ценообразования. Динамическое ценообразование, основанное на анализе данных о спросе, конкуренции и других факторах, позволяет компаниям своевременно реагировать на изменения рынка и максимизировать прибыль. Персонализированные предложения, учитывающие индивидуальные предпочтения клиентов, способствуют повышению лояльности и увеличению объемов продаж. A/B тестирование различных стратегий позволяет определить наиболее эффективные подходы и оптимизировать ценообразование. Все перечисленные принципы и инструменты впоследствии положены нами в предложенную модель совершенствования стратегий ценообразования.

3. Искусственный интеллект играет ключевую роль в реализации современных стратегий ценообразования. Машинные алгоритмы способны анализировать большие массивы данных, прогнозировать спрос, автоматически корректировать цены, создавать персонализированные предложения и др. Автоматизация рутинных задач позволяет высвободить ресурсы компании и в конечном счете оптимизировать весь комплекс действий в области ценообразования. Применение искусственного интеллекта в управлении ценообразованием на наш взгляд становится не просто технологическим трендом, а необходимостью для бизнеса, функционирующего в реалиях высококонкурентного рынка электронной коммерции B2C.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Акрамов Б. А. Влияние внедрения искусственного интеллекта на финансовые показатели предприятия // Международный журнал прикладных наук и технологий «Integral». 2020. № 5. С. 184-190.
2. Балашова Е. С., Малышев Е. А., Мачин И. И. Методы ценообразования на продукцию промышленных предприятий // IT-Economy. 2023. № 6. С. 103-116.
3. Демцура С. С. Особенности ценовой конкуренции на рынке // АНИ: экономика и управление. 2020. № 3 (32). С. 131-134.
4. Демцура С. С. Ценообразование и экономическая основа ценовой конкуренции // АНИ: экономика и управление. 2017. № 3 (20). С. 123-126.
5. Жидкова Е. В., Жидков А. Н. Методы ценообразования на современном рынке // Вестник МГУЛ – Лесной вестник. 2011. № 6. С. 101-105.
6. Иваненко А. Р., Калабина Е. Г. Модели динамического и персонализированного ценообразования в условиях развития цифровой экономики // Цифровые модели и решения. 2022. № 1 (18). С. 1-11.
7. Курдин А. А. Обзор перспектив внедрения искусственного интеллекта в практику управления предприятиями (по материалам научного семинара об исследованиях цифровой экономики экономического факультета МГУ) // Научные исследования экономического факультета. Электронный журнал. 2021. № 3 (41). С. 57-66.
8. Магомедова Х. А., Магомедова А. А. Общие вопросы внедрения решений на базе технологии искусственного интеллекта в отечественный бизнес // УЭПС. 2021. № 2. С. 11-16.
9. Плотноков В. А. Транснациональные цепочки создания ценности и глобальные механизмы ценообразования: взгляд теоретика // Известия СПбГЭУ. 2022. № 2 (134). С. 7-13.
10. Сайед Р.М. Трансформация предпочтений потребителей в розничной торговле под влиянием цифровых технологий // Практический маркетинг. 2024. №1. С. 38-44.
11. Салютин Т. Ю., Гумеров М. Ф., Каберова А. Р., Платунина Г. П. Принятие решений в управлении

ценовой политикой на рынке речевой аналитики // *Beneficium*. 2023. № 2 (47). С. 20-27.

12. Стеблев А. А., Стеблев М. А. Методы ценообразования // *Инновационная наука*. 2021. № 3. С. 77-80.

13. Сулимов Н.Ю. Внедрение искусственного интеллекта в систему корпоративного управления // *Инновации и инвестиции*. 2023. № 7. С. 136-139.

14. Фанян А. Динамическое ценообразование - вопросы теории // *Вестник Армянского государственного экономического университета*. 2018. № 3. С. 32-46.

15. Черных М. И. Система методов ценообразования и их классификация // *Вопросы экономики и финансов: современное состояние и актуальные проблемы* : материалы научно-практической национальной конференции, Чита, 30 марта 2018 года. Чита: ЗГУ, 2018. С. 245-252.

References

1. Akramov B. A. The impact of the introduction of artificial intelligence on the financial performance of the enterprise. *International Journal of Applied Sciences and Technologies "Integral"*. 2020. No. 5. Pp. 184-190.

2. Balashova E. S., Malyshev E. A., Machin I. I. Methods of pricing for products of industrial enterprises. *π-Economy*. 2023. No. 6. Pp. 103-116.

3. Demtsura S. S. Features of price competition in the market. *ANI: economics and management*. 2020. No. 3 (32). Pp. 131-134.

4. Demtsura S. S. Pricing and the economic basis of price competition. *ANI: economics and management*. 2017. No. 3 (20). Pp. 123-126.

5. Zhidkova E. V., Zhidkov A. N. Pricing methods in the modern market. *Vestnik MGUL – Lesnoy vestnik*. 2011. No. 6. Pp. 101-105.

6. Ivanenko A. R., Kalabina E. G. Models of dynamic and personalized pricing in the context of the development

of the digital economy. *Digital models and solutions*. 2022. No. 1 (18). Pp. 1-11.

7. Kurdin A. A. Review of the prospects for the introduction of artificial intelligence into the practice of enterprise management (based on the materials of the scientific seminar on the research of the digital economy of the Faculty of Economics of Moscow State University). *Scientific research of the Faculty of Economics. Electronic magazine*. 2021. No. 3 (41). Pp. 57-66.

8. Magomedova H. A., Magomedova A. A. General issues of implementing solutions based on artificial intelligence technology in domestic business. *UEPS*. 2021. No. 2. Pp. 11-16.

9. Plotnikov V. A. Transnational value chains and global pricing mechanisms: a theorist's view. *Izvestiya SPbGEU*. 2022. No. 2 (134). Pp. 7-13.

10. Sayed R.M. Transformation of consumer preferences in retail trade under the influence of digital technologies. *Practical marketing*. 2024. No.1. Pp. 38-44.

11. Salyutina T. Yu., Gumerov M. F., Kaberova A. R., Platunina G. P. Acceptance solutions in price policy management in the speech analytics market. *Beneficium*. 2023. No. 2 (47). Pp. 20-27.

12. Steblev A. A., Steblev M. A. Pricing methods. *Innovative science*. 2021. No. 3. Pp. 77-80.

13. Sulimov N. Yu. Introduction of artificial intelligence into the corporate governance system. *Innovation and investment*. 2023. No. 7. Pp. 136-139.

14. Fanyan A. Dynamic pricing - questions of theory. *Bulletin of the Armenian State University of Economics*. 2018. No. 3. Pp. 32-46.

15. Chernykh M. I. System of pricing methods and their classification. *Issues of economics and finance: current state and current problems : materials of the scientific and practical national conference, Chita, March 30, 2018*. Chita: ZSU, 2018. Pp. 245-252.

Волков Вячеслав Викторович,

доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры военно-политической работы в войсках (силах) Военного института (Военно-морского) Военного учебно-научного центра Военно-морского флота, Военно-морская академия имени Адмирала флота Советского Союза Н. Г. Кузнецова, Санкт-Петербург, Россия

Нинциева Галина Васильевна,

доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры экономической теории и истории экономической мысли, Санкт-Петербургский государственный экономический университет, Санкт-Петербург, Россия

Герасименко Алексей Александрович,

соискатель кафедры экономической теории и истории экономической мысли, Санкт-Петербургский государственный экономический университет, Санкт-Петербург, Россия

СОЦИАЛЬНАЯ И КАДРОВАЯ ПОЛИТИКА НАРОДНОГО КОМИССАРИАТА РЕЧНОГО ФЛОТА СССР В ПЕРИОД ВЕЛИКОЙ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ВОЙНЫ

В статье рассматривается деятельность Народного комиссариата речного флота СССР в период Великой Отечественной войны в сфере социального обеспечения и подготовки работников предприятий и судов речного флота. Авторы, опираясь на большой массив архивных документов, раскрывают основные направления социальной политики наркомата: развитие мотивации работников; забота об их питании, пенсионном обеспечении, строительстве жилых помещений; предупреждение эпидемических заболеваний; трудовое устройство инвалидов войны. Показана система притока и подготовки кадров речного флота в годы войны.

К л ю ч е в ы е с л о в а : речной флот; война; социальное обеспечение; кадры; питание; пенсии; инвалиды.

Volkov Vyacheslav V.,

Doctor of Economics, Associate Professor, Professor of the Department of Military and Political Work in the Military (forces) Military Institute (Naval) Military Training and Scientific Center of the Navy, Naval Academy named after Admiral of the Fleet of the Soviet Union N. G. Kuznetsov, St. Petersburg, Russia

Nintsieva Nina V.,

Doctor of Economics, Professor, Professor of the Department of Economic Theory and History of Economic Thought, St. Petersburg State University of Economics, St. Petersburg, Russia

Gerasimenko Alexey A.,

Candidate of the Department of Economic Theory and History of Economic Thought, St. Petersburg State University of Economics, St. Petersburg, Russia

SOCIAL AND PERSONNEL POLICY OF THE RIVER FLEET PEOPLE'S COMMISSION DURING THE GREAT PATRIOTIC WAR

The article discusses the activities of the leadership of the People's Commissariat of the river fleet of the USSR during the Great Patriotic War in the field of social security and training of employees of enterprises and ships of the river fleet. The authors, relying on a large array of archival documents, reveal the main directions of the social policy of the people's commissariat: the development of employee motivation; taking care of their food, pension provision, construction of residential premises; prevention of epidemic diseases; employment arrangements for disabled veterans of the Patriotic War. The article shows the system of inflow and training of personnel of the river fleet during the war years.

Key words: river fleet; war; social security; personnel; food; pensions; invalids.

Современная ситуация характеризуется определенным восстановлением исторической памяти нашего народа, попыткой отойти от навязанных в постсоветское время мифологем и в том числе в историко-экономической проблематике. Так, обращаясь к различным источникам, мы приближаемся к истине в понимании роли советской экономической модели в победе над фашистской Германией. И здесь актуальным является вопрос о тех ресурсах, которые позволили СССР произвести больше танков, самолетов и другой военной техники, чем ее противники. Какое место в этом потенциале занимал человеческий фактор? Мы попробуем ответить на этот вопрос на примере деятельности Народного комиссариата речного флота СССР (НКРФ).

Начало войны не отодвинуло на задний план в работе руководства наркомата вопросы социального обеспечения личного состава. Уже в июле 1941 г. было отправлено циркулярное письмо, в котором устанавливался порядок выдачи средств (за счет экономии фондов зарплаты) на выплату компенсаций за неиспользованные отпуска, на оплату сверхурочных работ, а также порядок выдачи средств на покрытие перерасходов фондов зарплаты, вследствие расчетов с лицами, призванными в РККА [3]. Другим циркулярным письмом, отправленным в июле 1941 г., устанавливался порядок получения и использования продовольственных карточек [4].

Следует особо подчеркнуть, что обеспечение питания личного состава стало важнейшим вопросом социальной политики наркомата. С 1 мая 1942 г. на плавсостав нефтекараванов, следовавших на расстояние не менее 1000 км было решено распространить постановление СНК СССР от 11 марта 1942 г. «Об обеспечении продуктами питания в пути следования поездных бригад». Каждому члену судовой команды разрешалось дополнительно ежедневно приобретать за

деньги в период следования по маршруту 400 г. хлеба, 100 г. колбасы, 20 г. сахара, 20 г. табака [1, с. 397-398].

В целях его кардинального улучшения 11 апреля 1942 г. нарком речного флота З. А. Шашков издал приказ № 32 «Об организации ОРСов и подсобных хозяйств на предприятиях Наркомречфлота», по которому отделы рабочего снабжения создавались «как самостоятельные хозрасчетные предприятия» и подчинялись «непосредственно управлениям пароходств, портов, пристаней, судостроительных, судоремонтных предприятий и технических участков пути» [5]. В тот же день в дополнительном приказе устанавливался перечень конкретных мероприятий «по улучшению рабочего снабжения в системе Наркомречфлота СССР». Главнейшие из них сводились к следующему. Во-первых, областные отделы торговли направляли фонды продовольственного снабжения непосредственно наркомату речного флота. Во-вторых, все остатки продовольственных и промышленных товаров немедленно брались на учет и категорически запрещался их отпуск другим организациям; все лица не имеющие отношения к наркомату откреплялись от торговой сети и общественного питания. В-третьих, в декадный срок проверялась готовность совхозов и подсобных хозяйств к весеннему севу. В-четвертых, каждая семья речников обеспечивалась индивидуальным земельным участком под огород. В-пятых, были приняты меры по организации вылова и переработки рыбы. В-шестых, ставилась задача по выполнению плана откорма свиней и увеличению поголовья скота путем покупки и откорма. В-седьмых, вводилась единая транспортная продовольственная карточка. В-восьмых, разворачивалось производство изделий ширпотреба и домашнего обихода на предприятиях наркомата из отходов производства и местного сырья [6]. Помимо этого, в мае по почину пригородного хозяй-

ства Городецкого механического завода наркомат, его политуправление и центральный комитет профсоюза речников разработали условия всесоюзного социалистического соревнования ОРСов, совхозов и пригородных хозяйств. Условия предусматривали, что победителем соревнования будет считаться то предприятие, которое получит сверх плана наивысший результат при наименьшей себестоимости. Победителю вручалось переходящее красное знамя НКРФ и денежная премия для премирования отличившихся рабочих, специалистов и служащих, а также для улучшения жилищных и культурно-бытовых условий работающих. Денежные премии вручались также совхозам и ОРСам, занявшим в соревновании второе и третье места [7]. Устанавливались планы заготовок грибов ОРСами и условия премирования сдатчиков [8].

Через полгода принятые меры были дополнены положениями других приказов. Так, 7 сентября 1942 г. были введены усиленные нормы продовольственного снабжения военно-восстановительных органов НКРФ: 1 категории – водолазов и водолазных специалистов во время их нахождения во фронтовых районах и вне их, 2 категории – остальных рабочих и ИТС аварийно-судоподъемной и восстановительной служб [9]. 27 октября 1942 г. вышел приказ № 341 от «Об организации питания и снабжения рабочих и ИТР Наркомречфлота, занятых на судоремонте, судостроении в зиму 1942-1943 гг.». Документ устанавливал, что с 1 ноября 1942 г. за счет фонда централизованного снабжения и собственных ресурсов вводилось двухразовое и трехразовое (для систематически выполняющих и перевыполняющих план, и работающих в особо тяжелых условиях) горячее питание. Для реализации данного решения продукция собственных хозяйств переключалась на обеспечение питания рабочих, занятых на судоремонте, судостроении и выполнении спецзаказов. ГЛАВУРСу и ОРСам предписывалось «обеспечить завоз и продажу промтоваров по ордерам, выдаваемым директорами и начальниками предприятий в соответствии с решением СНК СССР»: основных промтоваров не менее чем на 100 рублей в квартал на человека, мыла хозяйственного – на 4 рубля на человека, табачных изделий – на 30 руб., спичек – на 2 руб.

40 коп. Стоит сказать, что в отдаленных «отстойных пунктах» пароходств проживали семьи, которые не подлежали мобилизации на трудработы и не были связаны с сельским хозяйством, что фактически обрекало их на голодную смерть. Поэтому З. А. Шашков потребовал обеспечить их по нормам иждивенцев за счет централизованных ресурсов, а также «производить им отпуск овощей из собственных хозяйств» [10].

После принятия решений по рабочему снабжению руководство наркомата организовало в июне проверку их исполнения. По итогам 23 июля 1942 г. вышел приказ «О результатах проверки деятельности Кинешемского совхоза ОРСа Верхне-Волжского Речного Пароходства». В нем была показана безрадостная картина, сложившаяся в данном хозяйстве: техника не была отремонтирована, трактористы не подготовлены, сев производился вручную, семена зерновых культур и картофеля, а также овощи расхищались, прополка посевов не была организована, сельскохозяйственные машины хранились под открытым небом, крупный рогатый скот и свинья были истощены. «Руководящий состав совхоза: директор, ст. агроном, ст. бухгалтер, заведующие участками получали мясо, молоко, картофель и овощи в непомерно больших количествах, не предусмотренных никакими нормами даже дополнительного питания». В результате руководство совхоза было отстранено от работы и передано суду. Кроме того, были намечены меры по оздоровлению хозяйственной деятельности совхоза: разработке детального календарного плана сельхозработ, оказанию помощи квалифицированными бухгалтерскими кадрами, в переводе отделений совхоза на хозяйственный расчет. Также была введена система нарядов ОРСа на расходование и отпуск продукции из совхоза [11].

З. А. Шашкову удалось провести через СНК СССР постановление от 22 октября 1942 г. «О пенсиях речникам судов речного флота, плавающих в районах военных действий, и их семьям». По этому постановлению на данную категорию распространялся порядок назначения и размер пенсий по инвалидности и по случаю потери кормильца, установленные для военнослужащих [12].

Руководством наркомата внимание уделялось и многим другим социальным пробле-

мам: строительству жилых помещений для эвакуированного населения [13] и работников наркомата [14], предупреждению эпидемических заболеваний на речном транспорте [15], поощрению личного состава НКРФ [16], трудовому устройству инвалидов Отечественной войны. По решению последнего вопроса нарком 12 мая 1942 г. предписал «в кратчайшие сроки без всякой задержки предоставлять в своих предприятиях и учреждениях соответствующую работу инвалидам Отечественной войны». При этом «обеспечить самый внимательный индивидуальный подход к каждому товарищу, учитывая состояние его здоровья, бытовые условия и стремясь к тому, чтобы использовать его на работе по имеющейся или близкой квалификации или там, где товарищ будет иметь возможность в короткий срок приобрести новую квалификацию». З. А. Шашков также обязал создать каждому инвалиду все необходимые производственные и бытовые условия, «в частности обеспечить первоочередное предоставление им жилищной площади» [17].

Важнейшим направлением деятельности наркома в условиях военного времени стала подготовка кадров для судов и портов наркомата. Это объяснялось тем, что в октябре 1941 г. число работников в системе НКРФ снизилось с 203,6 тыс. чел. до 156,8 тыс. [2, с. 45], а к весне 1942 г. недокомплект плавсостава составлял свыше 38 тыс. человек или 41 % общей потребности, а грузчиков – свыше 12 200 человек или 75 % потребности [18]. В Шекснинском речном пароходстве в 1942 г. по судам не доставало 941 чел. плавсостава и 239 чел. грузчиков. Руководство пароходства «мер к выявлению и пополнению недостающих кадров» не принимало [19]. В Северном речном пароходстве из 7 тыс. работников в первые месяцы войны была мобилизована почти треть – 2185 человек, включая 15 капитанов и 115 помощников капитанов, 328 механиков и их помощников, половину грузчиков речных пристаней [30, с. 394-395].

Еще 7 июля 1941 г. СНК СССР разрешил Наркомречфлоту перевести команды судов на двухсменную вахту и допустить женщин к работе на судах. Кроме того, стали привлекаться к работе на судах и предприятиях НКРФ дети членов команд. На некоторых судах трудились целые семьи [28, с. 17; 2, с. 46]. Однако острота проблемы потребовала

выработки срочных мер, которые после обсуждения были приняты на заседании коллегии наркомречфлота 21 марта 1942 г. В постановлении коллегии отмечалось:

«1. Обязать Начальников пароходств, политотделов и бассейновых управлений пути шире использовать местные источники покрытия потребности в навигационных кадрах путем:

а) привлечения для работы на судах и пристанях членов семей водников и пенсионеров, ранее работавших на речном транспорте;

б) немедленного возврата рабочих, находящихся в межнавигационных отпусках и переданных на зиму по договорам для использования другим организациям;

в) обучения через краткосрочную курсовую сеть вновь принимаемых на работу;

г) получения молодых рабочих, оканчивающих школы ФЗО и ремесленные училища;

д) использования на штатной работе учащихся ремесленных училищ, школ ФЗО, техникумов, направляемых учебными заведениями для прохождения практики.

2. Признать необходимым произвести перемещение кадров с береговой работы на суда, а специалистов из управлений пароходств, бассейновых управлений пути, учебных заведений, проектных и научно-исследовательских организаций и т.д. на производство (в порты, пристани, технические участки и т.п.)» [18].

Этим же постановлением капитанам и шкиперам судов было предоставлено право подбора команды с последующим утверждением набранного личного состава отделами кадров пароходств и бассейновых управлений пути [20].

В целях закрепления кадров грузчиков коллегия обязала «начальников пароходств и политотделов лично заниматься самым тщательным образом вопросами обеспечения грузчиков жильем, нормальными культурно-бытовыми условиями, питанием, спецодеждой, подготовки рабочего места». Контролировать комплектование кадров должны были центральные управления наркомата с докладом народному комиссару об итогах каждые 5 дней [21]. Принятые меры позволили ликвидировать кадровый голод, в основном за счет приема на работу жен и детей рабочих и служащих речного транспорта,

ушедших на фронт. Например, к началу навигации 1942 г. на судах Московско-Окского пароходства женщины составляли от 40 до 60 % экипажей, а в портах и на пристанях – около 80 % всех грузчиков [31, с. 32].

На проблеме подготовки кадров руководство наркомата еще раз заострило внимание 30 мая 1942 г. в большом приказе, посвященном судоремонту. В нем ставилась задача начать подготовку квалифицированных рабочих массовых профессий, обратив особое внимание на охват обучением женщин и подростков; развернуть на заводах сеть стахановских школ для наглядного показа лучших методов работы; Цукадру установить оперативный контроль за обучением плавсостава на судах судоремонтными специальностями; запретить увольнение плавсостава после навигации, используя его на судоремонтных работах; организовать на одном из заводов курсы по подготовке электросварщиков [22].

При этом не обошлось и без административного воздействия руководства наркомата на нижестоящие подразделения для ликвидации выявленных нарушений кадровой политики. Так, 27 июня 1942 г. приказом наркомата был снят с должности работник отдела кадров одного из пароходств Бородин за «формальный, деляческий подход к делу», приведший к отсутствию лоцмана на пароходе «Киев» и его простоя [23].

В сентябре 1942 г. проводилась большая проверка работы отдела кадров Верхне-Волжского пароходства, в ходе которой было выявлено неудовлетворительное состояние кадровой работы с личным составом пароходства. В приказе № 276 от 23 сентября 1942 г. по этому поводу отмечалось: «В пароходстве по-прежнему имеет место самовольное перемещение и снятие с работы работников номенклатуры Центрального Управления и Народного Комиссара»; «Нет должного изучения деловых и политических качеств работников из числа руководящего состава и специалистов, в результате чего ряд вакантных руководящих должностей остаются незамещенными в течение всей навигации, или замещены временно, недостаточно квалифицированными работниками. Резерв работников для выдвижения на номенклатурные должности не выявлен». Из 134 специалистов с высшим образованием только 32 человека работали непо-

средственно на производстве. «Отсутствие учета и должной заботы о кадрах привело к чрезмерной текучести работников пароходства. В течение года, без ведома Наркомата из пароходства уволено 27 инженеров, не считая призванных в РККА. С начала навигации потеряно свыше 700 чел. плавсостава только по транзитному флоту и 125 чел. из числа окончивших ФЗО и ремесленные училища и переданных на работу ВВРП, при чем со стороны пароходства действенных мер к их закреплению и возвращению не принимается». В приказе, кроме того, отмечалось, что работа по дипломированию командного состава была запущена (через квалификационные комиссии прошло только 20 % личного состава судов); приказы о переводе судов на штурманскую систему не выполнялись; учет рабочих массовых профессий был поставлен плохо, что привело к занижению потребности в судоремонтных кадрах [24].

В целях исправления сложившейся ситуации нарком приказал заместителю начальника пароходства к 10 октября представить в центральное управление кадров план использования всего личного состава пароходства, закончить к 30 октября обучение 800 человек плавсостава ремонтными специальностями, к 1 декабря провести повышение квалификации рабочих 3 и 4 разрядов, в месячный срок выверить список работников первой и второй номенклатур, инженеров и техников, «не допуская впредь вреднейшей практики самовольного перемещения номенклатурных работников и инженеров, строго наказывая виновников, невыполняющих приказов Наркома»; «наладить систематический контроль за использованием окончивших ремесленные училища и школы ФЗО и переданных пароходству, не допуская случаев отсева, как это имело место в прошлом». Начальнику пароходства предлагалось наладить работу государственной квалификационной комиссии, разработать положение об оплате комсостава судов самоходного флота для перевода на «полуштурманскую систему», освободить работников отдела кадров от несвойственных им функций. Для помощи и контроля в выполнении данного приказа в Верхне-Волжское пароходство в октябре был направлен специальный представитель наркомата [25].

Злободневность и своевременность проведенной проверки кадровой работы в Верхне-Волжском пароходстве вскоре была подтверждена вышестоящей проверкой народного комиссара государственного контроля. В его приказе за № 404 от 6 октября 1942 г. «О бездушном отношении к кадрам молодых рабочих и неправильном использовании их на заводе им. Куйбышева Наркомречфлота СССР» отмечалось, что «выпущенные из ФЗО в феврале 1942 г. 138 молодых рабочих были поставлены на заводе им. Куйбышева в совершенно ненормальные условия. Часть рабочих была размещена в общежитии, которое не отапливалось и не было оборудовано необходимым инвентарем. Из-за отсутствия чайников и кружек рабочие пили сырую воду, постельное белье менялось редко, мыла не выдавалось и среди живущих развелась вшивость. В еще худших условиях оказались молодые рабочие, размещенные на частных квартирах, им не были выданы даже матрацы. Питание молодых рабочих на заводе не было организовано и они нередко оставались без обеда»; «молодые рабочие использовались на заводе не по специальности и на работах низших разрядов» [26]. В результате из 138 рабочих, переданных из ФЗО, 50 человек с завода ушли. За данные безобразия директору завода И. Д. Тюрину был объявлен строгий выговор и сделано предупреждение о возможной более строгой ответственности в случае непринятия мер [27].

Большую роль в пополнении судов кадрами плавсостава сыграл приказ З. А. Шашкова от 25 августа 1943 г. № 234 «О введении на речном транспорте института воспитанников-юнг». Они вливались в составы палубных и машинных команд, исполняя далеко не детские обязанности матросов и кочегаров, рулевых, мотористов и масленщиков. В рамках данного начинания на базе судоремонтных предприятий и пароходств были созданы начальные профессиональные учебные заведения – школы юнг речного флота. Воспитанники обеспечивались всем необходимым и бесплатно получали морскую форму. В школах оборудовались учебные корпуса, мастерские, общежития, медпункты, столовые и получали [29, с. 47].

Успехи наступательных операций РККА и ВМФ в 1944 г. позволили развернуть на освобожденной территории работы по восстанов-

лению разрушенного народного хозяйства. Это предъявляло более высокие требования к подготовке кадров НКРФ, чем тот уровень образования, который могла обеспечить система краткосрочных курсов. Поэтому 16 июня 1944 г. было принято постановление ГКО СССР № 6055 «О мероприятиях по подготовке командных кадров речного флота», согласно которому предписывалось создание учебных заведений нового типа – закрытых речных училищ по типу военно-морских учебных заведений путем реорганизации существовавших речных техникумов. Во исполнение этого постановления были организованы Благовещенское, Горьковское, Ленинградское и Омское речные училища. Курсанты были переведены на полное государственное обеспечение: бесплатное военно-морское питание, бесплатное военно-морское обмундирование, проживание в общежитиях или экипажах. Кроме того, они получали стипендию [29, с. 47-48].

В целом в годы войны в НКРФ действовало несколько форм притока кадров: система государственных трудовых резервов (сеть ремесленных училищ и школ ФЗО), курсовая подготовка (курсы технического минимума, стахановские школы, курсы среднетехнического звена, курсы комсостава), индивидуально-бригадное обучение, трудовая мобилизация [2, с. 46, 30, 395], а также подготовка юнг и курсантов речных училищ. Это привело к коренному перелому в деле обеспечения кадрами речного флота. Кроме того, руководство НКРФ постоянно проявляло неподдельную заботу о социальном положении плавсостава, работников портов и промышленных предприятий речного ведомства, опираясь на принципы хозрасчета и строгой ответственности, а также развернув бескомпромиссную борьбу с разгильдяйством и экономическими преступлениями.

Список источников

1. Гоманенко О. А. Накануне битвы за Сталинград: первая половина навигации 1942 года на Волге // Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия История, Международные отношения. 2019. Т. 19. Вып. 3. С. 396-400.
2. Гоманенко О. А. Начало войны: навигация 1941 года на реках Европейской части СССР // Вестник Самарского университета. История, педагогика, филология. 2019. Том 25. № 2. С. 42-47.
3. РГАЭ (Российский государственный архив экономики), Ф. 9469, Оп. 1, Д. 309, Л. 68.

4. РГАЭ. Ф. 9469, Оп. 1, Д. 309, Л. 70-70об.
- 5 РГАЭ. Ф. 9469, Оп. 1, Д. 341, Л. 7.
6. РГАЭ. Ф. 9469, Оп. 1, Д. 341, Л. 10-13.
7. РГАЭ. Ф. 9469, Оп. 1, Д. 349, Л. 75-76.
8. РГАЭ. Ф. 9469, Оп. 1, Д. 345, Л. 58.
9. РГАЭ. Ф. 9469, Оп. 1, Д. 352, Л. 40-53.
10. РГАЭ. Ф. 9469, Оп. 1, Д. 355, Л. 58-59.
11. РГАЭ. Ф. 9469, Оп. 1, Д. 349, Л. 38-40.
12. РГАЭ. Ф. 9469, Оп. 1, Д. 356, Л. 1-6.
13. РГАЭ. Ф. 9469, Оп. 1, Д. 301, Л. 39.
14. РГАЭ. Ф. 9469, Оп. 1, Д. 342, Л. 1.
15. РГАЭ. Ф. 9469, Оп. 1, Д. 355, Л. 62-64.
16. РГАЭ. Ф. 9469, Оп. 1, Д. 304, Л. 22; 301, Л. 3, 75; 349, Л. 41-43; Д. 340, Л. 13-14, 22-24, 27-29, 30, 31-37, 39-40, 65-66, 83, 86-89, 90-97, 117; Д. 345, Л. 46, 68.
17. РГАЭ. Ф. 9469, Оп. 1, Д. 342, Л. 107.
18. РГАЭ. Ф. 9469, Оп. 1, Д. 315, Л. 80.
19. РГАЭ. Ф. 9469, Оп. 1, Д. 315, Л. 118.
20. РГАЭ. Ф. 9469, Оп. 1, Д. 315, Л. 81.
21. РГАЭ. Ф. 9469, Оп. 1, Д. 315, Л. 82.
22. РГАЭ. Ф. 9469, Оп. 1, Д. 344, Л. 25-26.
23. РГАЭ. Ф. 9469, Оп. 1, Д. 347, Л. 49.
24. РГАЭ. Ф. 9469, Оп. 1, Д. 353, Л. 17-17об.
25. РГАЭ. Ф. 9469, Оп. 1, Д. 353, Л. 17об-18об.
26. РГАЭ. Ф. , Д. 346, Л. 9.
27. РГАЭ. Ф. 9469, Оп. 1, Д. 354, Л. 19-19об.
28. Советский речной транспорт в Великой Отечественной войне. М.: Воениздат, 1981. 328 с.
29. Скрыпник А. М. Система учебных заведений по подготовке кадров плавсостава для судов речного, озерного флота и судов типа «река-море» в Российской империи и СССР: краткий историко-правовой аспект // Океанский менеджмент. 2020. № 4 (9). С. 44-53.
30. Супрун М. Н. Северное речное пароходство в годы Великой Отечественной войны (1941-1945 гг.) // *Historia provinciae* – журнал региональной истории. 2020. Vol. № 2. С. 392-409.
31. Шашков З. А. Речники в боях за Родину. М.: Знание, 1975. 80 с.
2. Gomanenko O.A. The beginning of the war: navigation in 1941 on the rivers of the European part of the USSR. *Bulletin of the Samara University. History, pedagogy, philology*. 2019. Volume 25. No. 2. Pp. 42-47.
- 3.RSAE (Russian State Archive of Economics), F. 9469, D. 1, C. 309, S. 68.
4. RSAE, F. 9469, D. 1, C. 309, S. 68.
- 5.RSAE, F. 9469, D. 1, C. 341, S. 70-70t.
6. RSAE, F. 9469, D. 1, C. 341, S. 7.
7. RSAE, F. 9469, D. 1, C. 349, S. 75-76.
8. RSAE, F. 9469, D. 1, C. 345, S. 58.
9. RSAE, F. 9469, D. 1, C. 352, S. 40-53.
10. RSAE, F. 9469, D. 1, C. 355, S. 58-59.
11. RSAE, F. 9469, D. 1, C. 349, S. 38-40.
12. RSAE, F. 9469, D. 1, C. 356, S. 1-6t.
13. RSAE, F. 9469, D. 1, C. 301, S. 39.
14. RSAE, F. 9469, D. 1, C. 342, S. 1.
15. RSAE, F. 9469, D. 1, C. 355, S. 62-64.
16. RSAE, F. 9469, D. 1, C. 304, S. 22; 301, S. 3, 75; 349, S. 41-43; C. 340, S. 13-14, 22-24, 27-29, 30, 31-37, 39-40, 65-66, 83, 86-89, 90-97, 117; C. 345, S. 46, 68.
17. RSAE, F. 9469, D. 1, C. 432, S. 107.
18. RSAE, F. 9469, D. 1, C. 315, S. 80.
19. RSAE, F. 9469, D. 1, C. 315, S. 118.
20. RSAE, F. 9469, D. 1, C. 315, S. 81.
21. RSAE, F. 9469, D. 1, C. 315, S. 82.
22. RSAE, F. 9469, D. 1, C. 344, S. 25-26
23. RSAE, F. 9469, D. 1, C. 347, S. 49.
24. RSAE, F. 9469, D. 1, C. 353, S. 17-17t.
25. RSAE, F. 9469, D. 1, C. 353, S. 17t-18t.
26. RSAE, F. 9469, D. 1, C. 346, S. 9.
27. RSAE, F. 9469, D. 1, C. 354, S. 19-19t.
28. *Soviet river transport in the Great Patriotic War*. М.: Military Publishing House, 1981. 328 p.
29. Skrypnik A.M. The system of educational institutions for the training of seafarers for river, lake and river-sea vessels in the Russian Empire and the USSR: a brief historical and legal aspect. *Ocean Management*. 2020. No. 4 (9). Pp. 44-53.
30. Suprun M.N. Northern River Shipping Company during the Great Patriotic War (1941-1945). *Historia provinciae* – a journal of regional history. 2020. Volume 25. No. 2. Pp. 392-409.
31. Shashkov Z.A. *Rivermen in the battles for the Motherland*. Moscow: Knowledge, 1975. 80 p.

References

1. Gomanenko O.A. On the eve of the battle for Stalingrad: the first half of navigation in 1942 on the Volga. *News of the Saratov University. New episode. Series History, International relations*. 2019. Volume 19. Issue. 3. Pp. 396-400.

Долженко Игорь Борисович,
генеральный директор,
ООО «Дельта Консалтинг»,
Москва, Россия, primestyle@mail.ru

РАЗВИТИЕ АМЕРИКАНСКОЙ ТЕКСТИЛЬНОЙ И ШВЕЙНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Актуальность статьи связана с ролью текстильной и швейной промышленности США в мировой экономике. Выявлено, что под воздействием глобализации и либерализации международной торговли, геоэкономических изменений в условиях перехода к новому технологическому укладу текстильная и швейная отрасли США столкнулись с серьезными вызовами. Выявлено влияние различных факторов на изменения в сфере текстиля и одежды. Установлено, что экспорт текстиля в рамках прежде всего региональной торговли имеет очень большое значение для текстильной и швейной промышленности США. Показано, что изменения в международном разделении труда, ускорившиеся под воздействием цифровых технологий, оказывают серьезное влияние на текстильную и швейную промышленность США.

Ключевые слова: международное разделение труда; мировой рынок текстиля и одежды; индустрия моды; текстильная промышленность; швейная промышленность США; международная торговля; экспорт одежды; импорт одежды.

Dolzhenko Igor B.,
General Director,
DELTA CONSULTING LLC,
Moscow, Russia,
primestyle@mail.ru

DEVELOPMENT OF THE AMERICAN TEXTILE AND CLOTHING INDUSTRY IN MODERN CONDITIONS

The relevance of the article is related to the role of the US textile and clothing industry in the global economy. It was revealed that under the influence of globalization and liberalization of international trade, geo-economic changes in the context of the transition to a new technological structure, the US textile and clothing industries faced serious challenges. The influence of various factors on changes in the field of textiles and clothing in the United States has been revealed. It has been established that textile exports, primarily through regional trade, are very important for the US textile and apparel industry. It is shown that changes in the international division of labor, accelerated by digital technologies, are having a serious impact on the US textile and clothing industry.

Key words: international division of labor; global textile and clothing market; fashion industry; textile industry; U.S. garment industry; international trade; clothing exports; clothing imports.

Развитие текстильной и швейной промышленности за прошедшие годы претерпело значительные изменения под влиянием международной конкуренции, глобализации, изменений в технологиях и потребительских предпочтениях [2]. Расходы американцев на одежду составляют примерно 347 млрд долл., или около 20 % мировой индустрии моды, оцениваемой примерно в 1,7 трлн

долл. Исторически Соединенные Штаты Америки были доминирующим игроком в мировой текстильной и швейной промышленности, располагая мощной производственной базой и квалифицированной рабочей силой. Начиная с 1970-х гг. компании текстильной и швейной промышленности США столкнулись с усилением конкуренции со стороны зарубежных производителей с низкими из-

держками, ростом затрат на рабочую силу, значительными изменениями в розничной торговле [15].

Производство текстиля и одежды в США значительно сократилось за последние десятилетия из-за множества факторов, начиная от автоматизации, конкуренции со стороны импорта и заканчивая изменением сравнительных преимуществ США в отношении сопутствующих товаров [12].

Несколько внешних барьеров способствовали упадку швейной промышленности, включая импорт и Программу помощи в адаптации торговли (ТАА), а также международные трудовые стандарты в швейной и текстильной промышленности [8]. В попытке совладать с конкурентным давлением многие американские производители текстиля и одежды перенесли производство за границу в страны с более низкой заработной платой и более лёгкими условиями ведения бизнеса, такие как Китай, Мексика и страны Юго-Восточной Азии [16]. Офшоринг привел к снижению внутреннего производственного потенциала, потере рабочих мест в текстильной и швейной отраслях, а также закрытию многих фабрик по всей территории Соединенных Штатов [8].

Однако текстильное и швейное производство в США, хотя и существенно сократилось, но сохранило свой потенциал. В 2010-е гг. в текстильной и швейной промышленности важное значение приобретают идеи по рещорингу, обеспечению устойчивого развития и адаптации к изменениям потребительских предпочтений [12]. Рост стоимости рабочей силы в Китае, Мексике и Центральной Америке в сочетании с перебоями в цепочках поставок и проблемами с качеством побудил некоторые американские компании пересмотреть свои стратегии аутсорсинга и инвестировать в развитие производства в США [3]. Достижения в области технологий, такие как автоматизация, 3D-печать и цифровизация, позволили компаниям США повысить эффективность, снизить затраты и улучшить индивидуализацию продукции [7].

Объем производства текстильной промышленности США (измеряемый по добавленной стоимости) в 2021 г. составил \$16,59 млрд, что на 23,8 % больше, чем в 2009 г. Для сравнения, производство одежды в США упало до \$9,5 млрд в 2019 г., что на 4,4 % ниже,

чем десять лет назад (Бюро экономического анализа, 2021).

Между тем, как и многие другие отрасли, производство текстиля и одежды сильно пострадало от Covid-19 в первой половине 2020 г., но по состоянию на декабрь 2021 г. вернулось на докризисный уровень.

В целом по мере того как экономика США становится все более постиндустриальной и сложной, доля производства текстиля и одежды в валовом внутреннем продукте упала с 0,57 % в 1998 г. до 0,12 % в 2020 г. (Бюро экономического анализа, 2021).

Текстильная промышленность поставляет военным США более 8000 различных текстильных изделий.

Штаты являются мировым лидером в области исследований и разработок в области текстиля [7]. Текстильный комплекс разрабатывает материалы следующего поколения, такие как проводящая ткань с антистатическими свойствами, электронный текстиль, который может контролировать частоту сердечных сокращений и другие жизненно важные показатели, противомикробные волокна, спасательные средства для тела, броня и новые ткани, которые адаптируются к климату, делая владельца теплее или прохладнее. В последние годы в текстильной и швейной промышленности США все больше внимания уделяется устойчивому развитию, трудовой практике и прозрачности цепочки поставок [12]. Инициативы по обновлению в сочетании с достижениями в области экологически чистых материалов способствовали возрождению интереса к одежде американского производства среди потребителей и брендов. Однако такие проблемы, как более высокие производственные затраты и ограниченная инфраструктура, остаются препятствиями на пути развития текстильной отрасли.

С 2012 по 2021 г. текстильная промышленность США инвестировала 20,9 млрд долл. в новые заводы и оборудование. Недавно американские производители открыли новые предприятия по всей цепочке производства текстиля, в том числе предприятия по переработке текстиля и других отходов в новые текстильные изделия и смолы.

В 2022 г. работники текстильных фабрик, работающие почасово и без надзора, в среднем зарабатывали более чем в два раза больше, чем работники магазинов одежды

(854 доллара в неделю против 412 долларов), а также получали медицинские и пенсионные пособия.

Североамериканская система отраслевой классификации (NAICS) в своей структуре отражает стадии производственного процесса. Основные отрасли в этом потоке, такие как подготовка волокон, ткачество ткани, вязание ткани, а также отделка волокон и тканей, четко определены: NAICS 313 – текстильные фабрики (пряжа и ткани), NAICS 314 – фабрики по производству текстильных изделий (мебель для дома, ковры и швейные изделия, не связанные с одеждой), NAICS 315 – производство одежды, NAICS 32522 – производство искусственных и синтетических волокон и нитей.

В 2023 г. объем отгрузок синтетического волокна и нитей, текстиля и одежды из США составил примерно 64,8 млрд долл. и распределялся по подотраслям следующим образом:

- 25,3 млрд долл. для NAICS 313 – текстильные фабрики (пряжа и ткани);
- 23,9 млрд долл. для NAICS 314 – фабрики по производству текстильных изделий (мебель для дома, ковры и швейные изделия, не связанные с одеждой);
- 10 млрд долл. для NAICS 315 – одежда;
- по оценкам, NAICS 32522 – 5,6 млрд долл. – искусственные и синтетические волокна и нити.

Текстильное и швейное производство в США меняется по своему характеру [14]. Например, по состоянию на 2019 г. на текстильную продукцию приходилось более 66 % общего объема производства текстильной и швейной промышленности США, по сравнению с 58 % в 1998 г. (Бюро экономического анализа, 2020). Текстиль и одежда со знаком «Сделано в США» особенно быстро растут в некоторых категориях продуктов, основанных на высоких технологиях, таких как медицинский текстиль, защитная одежда, специальные и промышленные ткани, а также нетканые материалы [14]. Эти продукты также становятся новым двигателем роста экспорта текстиля [11]. Примечательно, что на долю специальных тканей и пряжи в 2019 г. приходилось более 34 % экспорта текстиля по сравнению с 20 % в 2010 г. (UNComtrade, 2021).

Одно рабочее место в текстильной про-

мышленности США обеспечивает три других рабочих места [11]. В цепочке текстильной и швейной отраслей промышленности США – от текстильных волокон до одежды и других швейных изделий – в 2023 г. было занято 508 759 человек, в том числе по подотраслям:

- 90 900 рабочих мест в NAICS 313 – текстильные фабрики (пряжа и ткани);
- 98 900 рабочих мест в NAICS 314 – фабрики по производству текстильных изделий (мебель для дома, ковры и швейные изделия, не связанные с одеждой);
- 89 800 рабочих мест в NAICS 315 – производство одежды;
- 25 106 рабочих мест в NAICS 32522 – производство искусственных и синтетических волокон и нитей (искусственные нити и волокна);

115 200 рабочих мест в хлопководстве и смежных отраслях;

88 853 рабочих места в сфере производства шерсти и смежных отраслях (<http://www.ncto.org/facts-figures/employment>).

Рынок труда отражает постоянные изменения в швейной промышленности. По данным ААФА, из 2,8 миллионов работников, непосредственно занятых в швейной промышленности США в 2013 г., только 5 % работали в производственном секторе, 5 % – в оптовом секторе и целых 90 % работали в розничной торговле. Однако в секторе розничной торговли одеждой общая занятость в универмагах быстро сокращается: она упала на 7,6 % с 2012 по 2013 г. и в совокупности на 21,3 % с 1998 по 2013 г. В то же время специализированные магазины одежды и магазины спортивных товаров нанимают больше людей: рост занятости на 13,8 % и 64,5 % с 1998 по 2013 г. соответственно. Противоположная тенденция занятости отражает меняющийся характер розничного рынка одежды в США и каналы, через которые американские потребители покупают одежду (<https://shenglufashion.com/2015/01/15/latest-trends-in-the-us-apparel-industry-update-january-2015>).

Следует отметить, что по мере того как производство становится более автоматизированным и благодаря повышению производительности (то есть стоимости выпускаемой продукции на одного работника), текстильные и швейные фабрики США нанимали меньше рабочих даже до пандемии.

Тенденция к снижению занятости в текстильном и швейном секторе не меняется. В связи с этим вопрос о том, как привлечь новое поколение рабочей силы на заводы, остается важнейшей задачей, стоящей перед будущим текстильной и швейной промышленности «Сделано в США» [9].

Следует отметить ряд институциональных особенностей, влияющих на текущее состояние и тенденции развития текстильной и швейной промышленности США.

С 1994 по 2005 г. текстильная и швейная отрасли потеряли более 900 тыс. рабочих мест. Офшоринг стал массовым явлением в американской промышленности с 1980-х гг. [6] Из-за резкого роста конкурентных преимуществ в текстильной и швейной отраслях Китая, Индии, Бангладеша, Мексики и Бразилии большая часть текстильного и швейного производства в США стала убыточной. Большинство текстильных компаний США либо закрылись, либо перенесли производство за границу.

Существенной институциональной особенностью текстильной и швейной промышленности США является значительное влияние торговой политики, в частности торговых соглашений, включая тарифы, квоты и торговые преференции. Будучи активным участником ВТО США приняли активное участие в либерализации международной торговли текстилем и одеждой с 1 января 2005 г. после истечения срока действия Мультиволоконного соглашения (Multifiber Agreement-MFA) [10]. США являются инициаторами важнейшего регионального соглашения – Североамериканское соглашение о свободной торговле (НАФТА), заключенного в 1994 г., которое было потом в 2018 г. трансформировано в соглашение между США, Мексикой и Канадой (USMCA), которое очень сильно влияет на потоки текстиля и одежды между США и их торговыми партнерами и во многом определяет конкурентоспособность отрасли.

Невысокие цены на электричество по сравнению с другими странами являются важным конкурентным преимуществом для текстильного производства в США (https://www.usitc.gov/publications/332/working_papers/id_18_55_textiles_and_apparel_made_in_usa_again_.html). По состоянию на 2023 г. в США насчитывалось 12 662 предприятия текстильных фабрик, что на 2,2 %

меньше, чем в 2022 г. (<https://www.ibisworld.com/industry-statistics/number-of-businesses/textile-mills-united-states/#:~:text=There%20are%2012%2C662%20Textile%20Mills,of%20%2D2.2%25%20from%202022>).

Производство волокна, пряжи и ниток уже давно является сильной стороной США, тогда как производство тканей гораздо меньше по масштабам. В частности, на волокно, пряжу и нити (NAICS 31311) приходилось почти 18 % общего объема производства текстильных фабрик в 2019 г. Для сравнения, на текстильные ткани (NAICS 31321) приходилось менее 13 % продукции и только около 5 % для трикотажных тканей (NAICS 31324).

Текстильная промышленность США начинает производить больше технического текстиля и меньше пряжи, тканей и другого сырья для производства одежды. Данные показывают, что с 2015 по 2019 г. стоимость производства волокна, пряжи и ниток в США (код NAICS 31311) упала на 16,8 %. Аналогичным образом, производство тканых тканей в США (код NAICS 31321) и трикотажных тканей (код NAICS 31324) снизилось на 2 % и 2,7 % за тот же период. Затраты на рабочую силу, стоимость материалов и капитальные затраты являются решающими факторами структурного сдвига в текстильном производстве США.

Выгодные макроэкономические условия, обеспеченность сырьем, низкие цены на энергоносители, высокий технологический уровень и большой внутренний рынок привлекают иностранных предпринимателей [5]. В последние годы отмечается рост прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в текстильную и швейную отрасль США.

Так, в 2019 г. в текстильную промышленность США со всего мира было инвестировано почти 1,8 млрд долл., а на предприятиях, принадлежащих иностранцам, на конец 2018 г. в текстильной промышленности работало 10 % работников из общей численности занятых в 110 500 человек. Три наиболее распространенные профессии в текстильной промышленности: операторы машин намотки, скручивания и вытяжки текстиля; наладчики, операторы текстильно-вязальных и ткацких машин; операторы машин для отбеливания, крашения текстиля и печати.

По состоянию на 2019 г. в текстильной промышленности насчитывалось 18 670 налад-

чиков, операторов оборудования по намотке, скручиванию и вытяжке текстиля, а средняя годовая заработная плата этих рабочих составляла 29 560 долл. В 2019 г. в текстильной промышленности также работало 14 170 наладчиков, операторов и участников ткацких станков, средняя годовая заработная плата которых составляла 31 850 долл. Среди операторов машин для отбеливания, крашения текстиля и печати в 2019 г. работало 6560 сотрудников со средней годовою заработной платой 30 290 долл. (<https://www.trade.gov/selectusa-textiles-industry>).

Среди швейных и текстильных фирм отмечается высокая доля малых и средних предприятий (МСП). В соответствии с макроэкономическими данными, лишь немногие производители текстиля и одежды сообщили о наличии более 500 сотрудников. В частности, более 74 % производителей одежды и почти 60 % производителей домашнего текстиля являются микрофабриками со штатом менее 50 сотрудников.

Американские текстильные и швейные компании имеют ограниченные вертикальные производственные возможности. Вертикально интегрированный производитель обычно производит продукцию, охватывающую различные этапы производства: от сырья до готовой продукции. Результаты показывают, что только одна треть производителей текстиля и одежды в США, включенных в базу данных OTEXA, сообщили о производстве более одного типа продукции (например, пряжи или ткани) [9]. Между тем среди производителей текстиля и одежды в США относительно популярны определенные типы моделей вертикально интегрированного производства, такие как:

- одежда + домашний текстиль (5,8 %);
- ткань + технический текстиль (5,1 %);
- пряжа + ткань (3,9 %).

Однако малое число сохранившихся текстильных ткацких фабрик препятствует более вертикально интегрированной цепочке поставок текстиля и одежды в США.

Значительное влияние на состояние и тенденции развития текстильной и швейной промышленности США оказывает трудовое законодательство и практика, включая законы о минимальной заработной плате, правила техники безопасности на рабочем месте и динамика профсоюзов, оказывают значи-

тельное влияние на текстильную и швейную промышленность. Вопросы трудовых отношений оказывают большое влияние на решения международных компаний, связанные с инвестициями, аутсорсингом, офшорингом и автоматизацией [4]. В целом американские компании четко следуют соблюдению правил трудового законодательства, опасаясь значительных штрафов. Хотя следует отметить, что компании из швейной промышленности Лос-Анджелеса используют иммигрантов из Латинской Америки и Азии в качестве рабочих и подрядчиков. В условиях непростых процессов в индустрии моды подпольная швейная промышленность Лос-Анджелеса предлагает товары, достаточно дешевые, чтобы иметь спрос (NIGEL DUARA, 2020 Bill's defeat keeps undocumented garment workers in meager wages. The California Divide <https://calmatters.org/california-divide/2020/09/bills-defeat-keeps-undocumented-garment-workers-in-meager-wages>).

Характерной особенностью текстильной и швейной промышленности является ее кластерный характер. Производители текстиля в США демонстрируют заметную географическую концентрацию, прежде всего в штатах Северная Каролина, Южная Каролина и Джорджия, тогда как производители одежды более разбросаны по всей стране. Между тем, по количеству производителей текстиля и одежды Калифорния и Северная Каролина являются единственными двумя штатами, которые входят в пятерку лидеров по всем категориям товаров, демонстрируя там наиболее полную цепочку поставок текстиля и одежды. Северная Каролина ежегодно экспортирует текстильные товары по всему миру на сумму около 1,4 млрд долл., что является лидером в стране с почти 20 % всего экспорта текстиля США ([https://edpnc.com/industries/textiles/#:~:text=North %20Carolina %20 exports %20roughly %20 %241.4,of %20all %20 U.S. %20textile %20exports](https://edpnc.com/industries/textiles/#:~:text=North%20Carolina%20exports%20roughly%20%241.4,of%20all%20U.S.%20textile%20exports)).

Интересным примером кластеризации швейной промышленности США является существование Квартала моды Лос-Анджелеса, расположенного в центре Лос-Анджелеса, который является известным центром производства, оптовой и розничной торговли модной одеждой. Свое значительное развитие Квартал моды Лос-Анджелеса получил в начале 2000-х гг., чему способ-

ствовали такие факторы, как наличие крупнейшего порта рядом, растущий спрос на быструю моду, рост электронной коммерции и разнообразное население города. Другим крупным производственным центром в швейной отрасли является Нью-Йоркский Центр одежды, исторический район, расположенный в центре Манхэттена в Нью-Йорке. Уже более века он является известным центром производства одежды, дизайна одежды и смежных отраслей.

Важной институциональной чертой текстильной и швейной отрасли США являются жесткие экологические нормы, применяемые федеральными агентствами и агентствами штата, такими как Агентство по охране окружающей среды (EPA). Производители текстиля и одежды вынуждены инвестировать значительные суммы в экологически чистые технологии и процессы, чтобы соответствовать стандартам выбросов, ограничениям на сброс сточных вод и использование химикатов.

Важную роль в развитии отраслей играют такие институциональные особенности, как технологии и инновации. В США находятся одни из ведущих производителей текстильных машин и оборудования, в стране много университетов, ведущих подготовку специалистов для индустрии моды. Применение инноваций и технологических достижений гарантирует высокую производительность, эффективность и качество товаров [1]. Для компаний текстильной и швейной промышленности защита прав интеллектуальной собственности имеет важное значение, особенно в сфере технологических процессов и дизайна. США, бесспорно, являются лидером по эффективному обеспечению прав интеллектуальной собственности, что стимулирует инновации и инвестиции в отрасль.

Тарифы на импортный текстиль и одежду влияют на стоимость товаров иностранного производства, влияя на потребительский спрос и внутреннее производство [13]. В целом американские потребители платят весьма высокие налоги на импортируемую одежду. По расчетам ААФА, в то время как общий импорт США облагался тарифной ставкой всего лишь 1,4 %, эффективная ставка пошлины на весь импорт одежды выросла до 13,6 % в 2013 г. Более высокая эффективная

ставка пошлины может быть вызвана тем фактом, что было импортировано меньше одежды в рамках соглашений о свободной торговле или программ торговых преференций.

Еще одной институциональной особенностью США является высокая активность и значительные лоббистские возможности отраслевых ассоциаций. Ассоциации и организации предпринимателей текстильной и швейной промышленности, такие как Американская ассоциация производителей одежды и обуви (ААФА) и Национальный совет текстильных организаций (NCTO), играют важную роль в защите интересов производителей текстиля и одежды.

Активное участие в международной торговле имеет большое значение для компаний текстильной и швейной промышленности США [13]. Примечательно, что экспорт текстильных товаров (статистические коды NAICS 313 и 314) составил около 42 % общего объема производства в 2019 г. по сравнению с 15 % в 2000 г.

Развитие текстильной и швейной промышленности США в последние десятилетия отражает проблемы и возможности, характерные для традиционных промышленных отраслей развитых стран. Несмотря на то что компании текстильной и швейной промышленности испытали острейшую и жесткую конкуренцию со стороны компаний Китая, Индии, Бангладеша, Вьетнама и других стран, они продемонстрировали свою конкурентоспособность, устойчивость, адаптируемость. Используя технологические достижения, реализуя в области устойчивого развития и повышая устойчивость цепочки поставок, текстильная и швейная промышленность США продолжает занимать лидирующие позиции на мировом рынке.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Данилова М. А., Белгородский В. С., Генералова А. В., Печеная Л. Т. Гибридный модный продукт как направления развития индустрии моды в креативной экономике // *Дизайн и технологии*. 2023. № 95 (137). С. 96-102.
2. Долженко О. И. Изменения на глобальном рынке модной одежды после пандемии // *Экономика и бизнес: теория и практика*. 2022. № 11-1 (93). С. 104-109.
3. Долженко О. И. Формирующиеся тенденции в глобальной индустрии моды после пандемии // *Экономика и бизнес: теория и практика*. 2023. № 1-1 (95). С. 127-132.

4. Кони́на Н. Ю. Основные тренды развития международных компаний в условиях глобальных перемен // *Международный бизнес*. 2022. № 2 (2). С. 13-20.
5. Кони́на Н. Ю., Шевелева А. В. Иностранное предпринимательство. М., 2022.
6. Bernard A. B., Jensen J. B., Schott P. K. Survival of the best fit: Exposure to low-wage countries and the (uneven) growth of US manufacturing plants // *Journal of International Economics*. 2006. № 68(1). Pp 219–237.
7. Cho B., Moore M. (). The effect of technology driven mergers and acquisitions on firm performance in the U.S. textile industry // *The Journal of The Textile Institute*. 2023. № 114(9). Pp. 1347–1365.
8. Gereffi, Gary, 2000. "The transformation of the North American apparel industry: is NAFTA a curse or a blessing?," *Desarrollo Productivo* 4459, Naciones Unidas Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
9. Keough, Kendall & Lu, Sheng. (2020). Explore the export performance of textiles and apparel 'Made in the USA': a firm-level analysis Explore the export performance of textiles and apparel 'Made in the USA': a firm-level analysis // *Journal of the Textile Institute*. 112. 610-619.
10. Nordas H. K. (2004). The global textile and clothing industry post the agreement on textiles and clothing. WTO discussion paper.
11. Office of Textiles and Apparel (OTEXA). (2019a). The export market report. URL: <https://otexa.trade.gov/msrpoint.htm> (дата обращения: 01.02.2024).
12. Parrish E. D. (2016). A profile of the textile manufacturing industry // *Business Expert Press*. <http://lib.myilibrary.com?ID=933207> (дата обращения: 01.02.2024).
13. Sheng Lu. What Will Happen to the US Textile and Apparel Industry if the NAFTA Goes? // *The Journal of Applied Economic Research, National Council of Applied Economic Research*. 2018. Vol. 12(2). Pp. 113-137.
14. U.S. International Trade Commission Washington. Textiles and Apparel made in the USA Again. URL: https://www.usitc.gov/publications/332/working_papers/id_18_55_textiles_and_apparel_made_in_usa_again_.html (дата обращения: 01.02.2024).
15. Welch J., Lyford, Conrad. Measuring Competition for Textiles: Does the United States Make the Grade? // *International Food and Agribusiness Management Review*. 2007. №10.
16. Yu Ui-Jeen, Kim-Vick Jihyun. Financial productivity issues of offshore and "Made-in-USA" through reshoring // *Journal of Fashion Marketing and Management: An International Journal*. 2018. № 22.
- economy. *Design and technologies*. 2023. No. 95 (137). pp. 96-102.
2. Dolzhenko O. I. Changes in the global fashion market after the pandemic. *Economics and Business: theory and practice*. 2022. No. 11-1 (93). Pp. 104-109.
3. Dolzhenko O. I. Emerging trends in the global fashion industry after the pandemic. *Economics and Business: theory and practice*. 2023. No. 1-1 (95). Pp. 127-132.
4. Konina N. Y. The main trends in the development of international companies in the context of global changes. *International business*. 2022. No. 2 (2). Pp. 13-20.
5. Konina N. Yu., Sheveleva A.V. *Foreign Entrepreneurship*. M., 2022.
6. Bernard A. B., Jensen J. B., Schott P. K. Survival of the fittest: the impact of low-wage countries and (uneven) growth of manufacturing enterprises in the USA. *Journal of International Economics*. 2006. No. 68(1). Pp 219-237.
7. Cho B., Moore M. The impact of technological mergers and acquisitions on the performance of firms in the U.S. textile industry. *Journal of the Textile Institute*. 2023. No. 114(9). Pp. 1347-1365.
8. Gereffi, Gary, 2000. "The transformation of the North American garment industry: Is NAFTA a curse or a blessing?," Project No. 4459, National Joint Economic Commission for Latin America and the Caribbean (CEPAL).
9. Kio, Kendall and Lu, Sheng. (2020). Study the indicators of exports of textiles and clothing "Made in the USA": analysis at the firm level Study the indicators of exports of textiles and clothing "Made in the USA": analysis at the firm level. *Journal of the Textile Institute*. 112. 610-619.
10. Nordas H. K. (2004). The global textile and clothing industry has published an agreement on textiles and clothing. A document for the WTO discussion.
11. Textile and Clothing Management (OTEXA). (2019a). Export market report. URL: <https://otexa.trade.gov/msrpoint.htm> (date of application: 02/01/2024).
12. E. D. Parrish (2016). Review of the textile industry. *Business Expert Press*. <http://lib.myilibrary.com?ID=933207> date of publication: 02/01/2024).
13. Shen Lu. What will happen to the U.S. textile and clothing industry if NAFTA goes into effect? *Journal of Applied Economic Research, National Council of Applied Economic Research*. 2018. Volume 12(2). Pp. 113-137.
14. The U.S. International Trade Commission in Washington. *Textiles and clothing are made in the USA again*. URL: https://www.usitc.gov/publications/332/working_papers/id_18_55_textiles_and_apparel_made_in_usa_again_.html (date of access: 02/01/2024).
15. Welch J., Lyford Conrad. Assessment of competition in the textile market: Does the United States meet the standards? *International Review of Food and Agribusiness Management*. 2007. № 10.
16. Yoo Wee-jin, Kim-Wik Jihyun. Problems of financial productivity of offshore companies and "Made-in-USA" with the help of resourcing. *Journal of Fashion Marketing and Management: An international journal*. 2018. № 22.

References

1. Danilova M. A., Belgorodsky V. S., Generalova A.V., Pechenaya L. T. Hybrid fashion product as trends in the development of the fashion industry in the creative

Крюкова Анастасия Александровна,

*кандидат экономических наук, доцент
кафедры цифровой экономики, Поволж-
ский государственный университет
телекоммуникаций и информатики,
Самара, Россия*

Королев Андрей Андреевич,

*студент, Поволжский государственный
университет телекоммуникаций
и информатики, Самара, Россия*

Варлухин Вадим Владимирович,

*студент, Поволжский государственный
университет телекоммуникаций
и информатики, Самара, Россия*

КАРТЕЛЬНЫЕ СГОВОРЫ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИКУ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В статье рассматривается проблематика присутствия картельных сговоров в экономике государства на макроуровне. Выдвигается гипотеза о существовании картельных сговоров на постоянной основе в определенных отраслях экономики России. Для выявления упомянутых незаконных ценовых соглашений были рассмотрены «раскрытые» горизонтальные соглашения Федеральной антимонопольной службой, и на основе полученных данных было доказано присутствие подобных союзов в ведущих отраслях экономики страны. В заключение проводится анализ влияния картельных сговоров, функционирующих на инвариантной основе, на состояние финансовой системы Российской Федерации.

К л ю ч и в ы е с л о в а : торговля; рыночная экономика; дисбаланс в макроэкономике страны; картельный сговор; ФАС.

Kryukova Anastasia A.,

*PhD in Economics, Associate Professor of
the Department of Digital Economics, Volga
Region State University of Telecommunications
and Informatics, Samara, Russia*

Korolev Andrey A.,

*Student, Volga Region State University of
Telecommunications and Informatics, Samara,
Russia*

Varlukhin Vadim V.,

*Student, Volga Region State University of
Telecommunications and Informatics, Samara,
Russia*

CARTEL COLLUSIONS AND THEIR IMPACT ON THE ECONOMY OF THE RUSSIAN FEDERATION

The presented work considers the problem of the presence of cartel collusions in the state economy at the macro level. In the study, the authors hypothesize the existence of cartel collusions on a permanent basis in certain sectors of the Russian economy. In order to identify these illegal price agreements, the Federal Antimonopoly Service (FAS) examined “disclosed” horizontal agreements, and on the basis of the obtained data it proved the presence of such “alliances” in the leading sectors of the Russian economy. The conclusion analyzes the impact of cartel collusions functioning on an invariant basis on the state of the financial system of the Russian Federation.

Key words : trade; market economy; imbalance in the macroeconomy of the country; cartel collusion; FAS.

Торговля – это отрасль народного хозяйства, являющаяся релевантным звеном в экономике, которая, безусловно, занимает одну из ключевых ролей в жизни современных людей. Причины ее появления принято связывать со стремительной акселерацией аугментации населения земли, спровоцировавшее экономическое устаревание натурального хозяйства как основной отрасли экономики.

В XX веке торговля обрела колоссальные масштабы. Это связано с развитием прогресса и партикулярным восприятием уровня торговых связей страны как индикатора ее возможностей на геополитическом уровне. Данный фактор связан с напряженной мировой геополитической обстановкой в современном мире, когда любая страна может быть втянута в торговое противостояние с рядом других стран. Такие противостояния принято называть торговыми войнами. Торговая война – это экономическое противостояние двух или более государств, чаще всего обусловленное ростом протекционизма в политике определенных стран, направленного на поднятие своей экономики или связанного с эскалацией геополитической обстановки. В первом случае увеличение протекционизма в политике страны может обернуться повышением пошлин на импортируемые в страну товары для поддержки национальных производителей, что может вызвать ответные реакции других стран. Во втором случае эскалация мировой геополитической обстановки может привести к экономическому давлению одной страны (стран) на другую страну (страны) с целью навязывания своих условий. В связи с вышесказанным правительство стран уделяет особое внимание на состояние внутренней и внешней торговли. Это связано с тем, что государство, имеющее стабильную внутреннюю экономику, в состоянии выйти победителем в экономических противостояниях и проводить торговую экспансию других государств, вызывая в экономических отношениях с ними торговый профицит в свою пользу [1].

Однако практически в любой стране с рыночной экономикой может возникнуть проблема дисбаланса в макроэкономике страны, вызванная картельными сговорами. Картельные сговоры представляют из себя дискредитацию здоровой конкуренции в

определенной отрасли, когда участники одного рынка сбыта приходят к соглашению о ценах и объемах на покупку/продажу товаров или услуг. Фактически они манипулируют ценой на рынке сбыта продукции (или при ее закупке). Основной целью данных сговоров является получение более высокой чистой прибыли. Для противостояния с такого рода ценовыми манипуляциями правительства стран создают государственные структуры по надзору за соблюдением антимонопольного законодательства (в Российской Федерации – это Федеральная антимонопольная служба). Однако возникают вопросы относительно того, какие опасности представляют картельные сговоры для экономики страны и существуют ли на территории Российской Федерации картельные сговоры на инвариантной основе. Для определения степени влияния картельных сговоров на экономику страны, где они присутствуют, и нахождения ответа на вопрос, касающийся существования картельных сговоров в Российской Федерации на перманентной основе, необходимо проанализировать уже доказанные картельные сговоры, произошедшие на территории страны: картельный сговор АО «Южуралмост», картельный сговор ПАО «Территориальная генерирующая компания № 2», дочерняя компания Samsung ООО «Самсунг Электроникс Рус Компани».

Картельный сговор компании АО «Южуралмост» был выявлен ФАС в марте 2019 г. ФАС приняло решение оштрафовать компанию на 484,3 миллионов рублей. Основанием штрафа стало нарушение антимонопольного законодательства. Так, по данным ФАС, в 2016-2018 гг. компания АО «Южуралмост» выиграла 10 аукционов по строительству и ремонту дорог в Челябинской области на сумму 2,4 миллиарда рублей. Интересным в данном случае было то, что представленная компания во всех случаях снижала цену ниже конкурентов не менее чем на 1,5 %. Данные действия стали залогом победы компании на всех тендерах и получения завышенной прибыли. ФАС в 2018 г. начало следствие в отношении компании АО «Южуралмост», губернатора Челябинской области Б. Дубровского и регионального Министерства дорожного хозяйства и транспорта Челябинской области с целью определить уровень аффилированности всех фигурантов дела между

собой и выявить возможный картельный сговор. Формально следствие закончилось в 2022 г. Суд подтвердил законность штрафа по отношению к компании. Его результатом стала безоговорочная победа ФАС, повлекшая на 2022 г. фактическое банкротство компании [2].

Картельный сговор ПАО Территориальная генерирующая компания № 2 (ПАО «ТГК-2») был выявлен ФАС в 2020 г. ФАС приняло решение оштрафовать данную компанию на 324,5 миллионов рублей. Поводом для наложения штрафа стало обнаружение признаков картельного сговора с 2017 по 2018 г. По версии ФАС в представленный временной период компаниями ПАО «ТГК-2», ООО «ТЭК» и АО «АрхоблЭнерго» был заключен картельный сговор, направленный на поддержание цен на торгах по поставке угля теплоэнергетическим компаниям Архангельской, Новгородской и Ярославской областей. Также сговор, по версии ФАС, предусматривал создание определенных преимуществ на торгах для компании ООО «ТЭК» (суммарная сумма заключенных на тот момент контрактов составила около 1,5 миллиардов рублей) [3].

Картельный сговор компании ООО «Самсунг Электроникс Рус Компани» был выявлен ФАС в апреле 2019 г. По мнению ведомства, компания ответственна за противозаконные координации действий реселлеров техники Samsung. ФАС был установлен факт того, что ООО «Самсунг Электроникс Рус Компани» осуществляла координацию экономической деятельности компаний: «Связной Логистика», «Эльдорадо», «Ситилинк», «ДНС Ритейл», «ВымпелКом», «Сеть Связной». Данная экономическая координация была направлена на манипуляцию ценами на гаджеты. ООО «Самсунг Электроникс Рус Компани» была оштрафована на два с половиной миллиона рублей [4].

Как можно видеть из примеров, в большинстве случаев компании вступают в картельные сговоры для фактического создания партикулярной монополии (в ряде случаев на инвариантной основе) в отрасли со всеми вытекающими преимуществами (продажи товаров по заранее спланированной и завышенной цене, разорение более мелких компаний в отрасли и т.д.).

Также можно выявить следующие факто-

ры, являющиеся доказательствами картельных сговоров:

– Высокая степень аффилированности между компаниями, участвующими в торгах. Данный пункт предполагает, что компаниям, имеющим высокую степень аффилированности между собой нет смысла вступать в «конкурентное противостояние» предполагающее снижение/повышение цены, которое негативное повлияет на чистую прибыль компаний. Как следствие такие компании, достаточно часто вступают в партикулярные соглашения, направленные на поддержание начальной тендерной цены на высоком уровне.

– Осуществление коммерческой деятельности компаниями, входящими в картельный сговор в одной отрасли производства. Данный фактор обусловлен принципами картельного сговора. Упомянутые принципы подразумевают объединение финансовых возможностей компаний для манипуляций с ценами на товар определенной категории.

– Доминирующее положение компаний отрасли. Данный фактор обусловлен тем, что небольшие предприятия, занимающие незначительную долю в отрасли, в которой они ведут свою коммерческую деятельность, даже при объединении не смогут оказать релевантного давления на рынок сбыта с целью дискредитации «здоровой» конкуренции. Исключениями могут считаться компании, имеющие высокую степень аффилированности со структурами, проводящими тендеры. Примером может являться картельный сговор компании АО «Южуралмост».

– Компании, участвующие в картельных сговорах, в большинстве своем являются частными экономическими структурами или их мажоритарными акционерами являются частные лица (как не амфиболично это звучит, однако в ряде случаев миноритарным акционером может быть государство). Обусловлено это в первую очередь противозаконной природой картельных сговоров.

Существуют две категории картельных сговоров на постоянной основе. В первую категорию входят компании, степень доминирования в отрасли экономики Российской Федерации, в которых они ведут свою коммерческую деятельность, крайне высока. Ко второй категории относятся компании, которые имеют примерно равные экономические

возможности по отношению к конкурирующим компаниям, однако из-за применения незаконных действий (партикулярная договоренность с должностными лицами, отвечающих за проведение тендеров или сговора с другими участниками торгов) повышают свои экономические возможности по отношению к конкурирующим организациям в данной отрасли производств. Это связано с тем, что отдельно взятые компании не способны при проведении торгов (в связи с наличием большого числа конкурирующих организаций, имеющих примерно равные экономические возможности), создавать картель для побед в них, однако количество картельных сговоров (с участием разных компаний) в рассматриваемых отраслях фактически ставит под сомнение присутствие здоровой конкуренции. В связи с этим картельные сговоры, относящиеся ко «второй категории», не могут осуществлять свою противозаконную деятельность на перманентной основе, однако в некоторых секторах экономики Российской Федерации такого рода картели доминируют.

Для доказательства высокой степени аутентичности суждений рассмотрим отрасли экономики Российской Федерации, в которых на инвариантной основе осуществляют свою деятельность картельные сговоры, относящиеся к рассматриваемым категориям.

К отраслям производства, в которых функционируют картельные сговоры, принадлежащие к первой категории, можно с уверенностью отнести отрасль «розничной торговли едой и лекарствами» и отрасль «металлургии и горнодобывающей промышленности».

Так, в отрасли «розничной торговли едой и лекарствами» партикулярно, на инвариантной основе экономическая гегемония принадлежит двум компаниям АО Тандер (торговая сеть «Магнит») и X5 Group (торговая сеть «Пятерочка»). Данные компании, используя свое доминирующее положение на рынке розничной торговли едой, достаточно часто, по данным ФАС, манипулируют с ценами на продукты питания. Приведем несколько примеров:

– В 2020 г. ФАС заподозрила торгово-розничную сеть «Магнит» в «гречневом сговоре» с компанией SPAR (многие эксперты полагают, что в данном сговоре принимала активное участие и компания X5 Group). Обвинение строилось на том, что данные компании

продавали гречневую крупу по неоправданно завышенным ценам (например, торговая сеть «Магнит» в Челябинской области, где и «разгорелся» скандал, предлагала покупателям гречневую крупу с надбавкой в 230 %, «SPAR» – до 356 %). Стоит отметить, что данный картельный сговор был осуществлен в период пандемии COVID-19 [5].

– В 2021 г. ФАС начала проверки торгово-розничной сети «Пятерочка» (входит в X5 Group) и торгово-розничной сети «Магнит» из-за подозрения в существенной торговой наценке к ценам закупки на различные овощные продукты (картофель, лук, капусту и морковь) в Рязанской области. По данным ведомства, наценка составила свыше 50 % (в ряде случаев она превышала 100 %) [6].

– В 2022 г. ФАС начала проверки продуктовых ритейлеров (сетей «Магнит» и «Пятерочка»). Основанием послужила акселерация аугментации цен на сахар и отсутствия товара на полках магазинов. Воронежское УФАС совместно с органами прокуратуры проверило работу распределительных центров торгово-розничной сети «Пятерочка» и торгово-розничной сети «Магнит». В результате следствия было выявлено, что сахар присутствует на складах данных компаний, однако по каким-то причинам не поставляется в магазины Воронежской области. Таким образом, компании синхронно не поставляли в магазины товар, поддерживая ажиотажный спрос [7].

Как можно видеть, данные компании крайне часто манипулируют стоимостью продаваемой продукции (к ним часто присоединяются более мелкие сети в России). Стоит отметить, что после проверок со стороны ФАС данные компании в ускоренном порядке снижают цены до приемлемого состояния, что свидетельствует о явном картельном сговоре. Дополнительными подтверждениями присутствия в перечисленных случаях картельных сговоров могут служить практически перманентное отсутствие ценовой конкуренции между данными организациями и применение упомянутыми продуктовыми ритейлерами манипуляций с ценами на товары, представляющие из себя синхронизированное изменение динамики ценовой политики для достижения поставленных целей, что говорит о высокой степени аффилированности между этими компаниями.

Рассматривая отрасль металлургии и горнодобывающей промышленности, можно сказать, что в представленной отрасли доминирующее положение занимают три компании: ММК (Магнитогорский металлургический комбинат), НЛМК (Новолипецкий металлургический комбинат) и «Северсталь». По данным ФАС, данные компании занимают более 70 % рынка черных металлов, что свидетельствует о возможностях перечисленных компаний манипулировать стоимостью своей продукции. Непосредственно незаконная деятельность, по версии ФАС, началась во второй половине 2020 г., когда цены на сталь начали свою стремительную акселерацию аугментации и в результате с начала 2021 г. увеличились на 50 %. ФАС посчитала, что стремительный рост цен на продукцию данных компаний не обоснован, поскольку цены на продукцию росли быстрее стоимости сырья, которое используется при производстве. При этом спрос на продукцию со стороны потребителей существенно не увеличился, что свидетельствует об искусственном удержании цены на высоком уровне.

По мнению руководства ФАС, данный случай является свидетельством картельного сговора, в связи с явной необоснованностью роста цен на продукцию данных компаний, что привело к стремительной аугментации прибыли данных компаний в 2021 г., в результате чего по итогам года предприятия показали астрономические сверхприбыли: у «Северстали» чистая прибыль увеличилась в пять раз, у НЛМК – в 5,5 раз, а у ММК – в восемь раз (до \$2,3 млрд по итогам трех кварталов 2022 г.) [8; 9].

К отраслям производства, в которых функционируют картельные сговоры, относящиеся ко второй категории, относится строительная отрасль. Как отмечал И. Ю. Артемьев (руководитель ФАС с 2004 по 2020 г.) в 2018 г., строительство – лидер по картельным сговорам на торгах. Это связано в первую очередь с колоссальным количеством государственных средств, выделяемых в эту отрасль и наличием у компаний больше возможностей получить необоснованную прибыль при выполнении своих обязательств по договоренности открытых торгов. Например, в 2019 г. ФАС России в рамках работы по контролю над реализацией национальных проектов обнаружила три тендера, в которых был на-

рушен закон о защите конкуренции Российской Федерации. Общая сумма, полученная компаниями, составила 5,6 млрд рублей. Приведенный ранее пример свидетельствует о колоссальных доходах, которые могут получить компании в случае успешного для них завершения торгов. В связи с этим именно в данной отрасли экономики Российской Федерации выгодней всего заключать картельные сговоры для участников торгов [10].

На основании проведенного исследования можно с уверенностью ответить на вопрос, касающийся существования на территории Российской Федерации картельных сговоров на инвариантной основе. Было доказано присутствие на рынках картельных сговоров на постоянной основе. В некоторых отраслях экономики ряд компаний фактически установили экономическую гегемонию, схожую по чертам с монополией (например, отрасли розничной торговли едой и лекарствами и металлургии и горнодобывающей промышленности) со всеми вытекающими последствиями. Однако в некоторых отраслях нет компаний, открыто доминирующих в них, но в связи с высоким доходом получаемых компаниями-победителями в тендерах, при условии слабой конкурентной борьбы (например, необходимой для недопущения снижения цены на госзаказах, которая может быть обусловлена наличием здоровой конкуренции), многие компании идут на риск и в ряде случаев заключают картельные соглашения на колоссальном числе торгов (например, строительная отрасль).

Выделим негативные последствия картельных сговоров:

– Увеличение темпов инфляции. Увеличение темпов инфляции в стране может произойти при частных и крупных картельных сговорах (при правительственных тендерах, при оптово-розничной торговле и т.д.). Опасность таится в завышении цены на определенный продукт. Так, при завышении цены на определенный экономический продукт государство или его граждане вынуждены тратить больше имеющейся у них национальной валюты. В свою очередь государство, желая не допустить падения уровня реальных показателей ВВП на душу населения, может начать дополнительную эмиссию своей национальной валюты, что приводит к повышению уровня инфляции [11].

– Увлечение расходов государственного бюджета. Данный факт можно наблюдать в случае отказа государства проводить дополнительную эмиссию денежных единиц при росте цен в отраслях (вызванных картельными сговорами) не желая ускорять темпы инфляции в стране. При таких условиях возможно негативное изменение сальдо государственного бюджета при государственных закупках у компаний, вступивших в картельный сговор [12].

– Снижение качества продукции. Подразумевает снижение качества товаров в отрасли производства, где активно применяются «горизонтальные» соглашения между конкурирующими компаниями. Это обусловлено отсутствием необходимости применять неценовую конкуренцию, подразумевающую улучшение качества реализуемой продукции. Представленный феномен связан с отсутствием у предполагаемого потребителя выбора при покупке продукции, вызванного фактически установившейся монополией. Представленный пункт крайне опасен в случае появления картеля в определенной отрасли, продукция которой входит в перечень «первой необходимости» [13–15].

Картельные сговоры оказывают отрицательное влияние на экономику страны, в которой они функционируют. Фактически подрывают ее, вызывая снижение реальных показателей ВВП на душу населения и в некоторых случаях ускоряют темпы инфляции или оказывают негативное влияние на сальдо государственного бюджета (зависит от объема картельного сговора). Также картельные сговоры, ослабляя внутреннюю экономику страны, подрывают и ее внешние торговые связи (повышая уровень инфляции в стране, негативно влияя на сальдо госбюджета и т.д.), что оказывает негативное влияние на репутацию страны на геополитическом уровне.

Список источников

1. Стефанова Н. А., Королев А. А. Торговые войны и их влияние на мировую экономику // Основы экономики, управления и права. 2022. № 3(34). С. 25-31.
2. ФАС в СМИ: кассация признала законными штрафы фас на 0,5 млрд руб. для Южуралмоста за «дорожный» картель. URL: <https://fas.gov.ru/publications/23940> (дата обращения: 01.02.2024).
3. ФАС в СМИ: ТГК-2 заплатила штраф почти в 325 млн рублей за участие в картельном сговоре.

URL: <https://fas.gov.ru/publications/23832> (дата обращения: 01.02.2024).

4. SAMSUNG признан виновным в незаконной координации цен на смартфоны и планшеты. URL: <https://fas.gov.ru/news/27449> (дата обращения: 01.02.2024).

5. Андрей Тенишев: договариваться торговать дорого – запрещено ЗАКОНОМ. URL: <https://fas.gov.ru/news/29840> (дата обращения: 01.02.2024).

6. УФАС подозревает «Магнит» и «Пятерочку» в установлении монополично высоких цен на овощи в Рязанской области. URL: <https://fas.gov.ru/news/31457> (дата обращения: 01.02.2024).

7. В отношении торговых сетей «Пятерочка» и «Магнит» возбуждено антимонопольное дело. URL: <https://fas.gov.ru/news/31866> (дата обращения: 01.02.2024).

8. ФАС признала «ММК», «НЛМК», «Северсталь» нарушившими антимонопольное законодательство. URL: https://fas.gov.ru/news/31782?_utl_t=vb (дата обращения: 01.02.2024).

9. ФАС в СМИ: ФАС не пойдет на мировую с металлургами на фоне высоких цен на прокат. URL: <https://fas.gov.ru/publications/24056> (дата обращения: 01.02.2024).

10. ФАС в СМИ: Игорь Артемьев: «Строительство – лидер по картельным сговорам на торгах». URL: <https://fas.gov.ru/publications/14863> (дата обращения: 01.02.2024).

11. Экономическая теория. Макроэкономика. Мегаэкономика. Экономика трансформаций / Г. П. Журавлева, Д. Г. Александров, В. В. Громыко [и др.]. 3-е изд. М.: Дашков и К, 2011. 920 с.

12. Макконнелл К. Р., Брю С. Л., Флинн Ш. М. Принципы экономики. М.: Инфра-М, 2022. 1184 с.

13. Талер Р. Новая поведенческая экономика. Почему люди нарушают правила традиционной экономики и как на этом заработать. М.: Эксмо, 2022. 368 с.

14. Вильямс Б., Грегори-Вильямс Дж. Торговый хаос. М.: Альпина PRO, 2021. 310 с.

15. Винс Р. Математика управления капиталом. Методы анализа риска для трейдеров и портфельных менеджеров. М.: Альпина Паблишер, 2021. 400 с.

References

1. Stefanova N. A., Korolev A. A. Trade wars and their impact on the world economy. *Fundamentals of economics, management and law*. 2022. No. 3(34). Pp. 25-31.
2. FAS in the media: the cassation recognized the FAS fines of 0.5 billion rubles as legitimate. for the South Uralmost for the “road” cartel. URL: <https://fas.gov.ru/publications/23940> (date of appeal: 02/01/2024).
3. FAS in the media: TGC-2 paid a fine of almost 325 million rubles for participating in a cartel. URL: <https://fas.gov.ru/publications/23832> (date of application: 02/01/2024).
4. SAMSUNG was found guilty of illegally coordinating prices for smartphones and tablets. URL: <https://fas.gov.ru/news/27449> (date of application: 02/01/2024).
5. Andrey Tenishev: it is prohibited by LAW to negotiate to trade expensively. URL: <https://fas.gov.ru/news/29840> (date of appeal: 02/01/2024).
6. UFAS suspects Magnit and Pyaterochka of setting monopolistically high prices for vegetables in the Ryazan region. URL: <https://fas.gov.ru/news/31457> (date of application: 02/01/2024).
7. An antimonopoly case has been initiated against

Pyaterochka and Magnit retail chains. URL: <https://fas.gov.ru/news/31866> (date of appeal: 02/01/2024).

8. *The FAS recognized MMK, NLMK, Severstal as having violated antimonopoly legislation*. URL: https://fas.gov.ru/news/31782?_utl_t=vb (date of access: 02/01/2024).

9. *FAS in the media: The Federal Antimonopoly Service will not go to the world with metallurgists against the background of high rental prices*. URL: <https://fas.gov.ru/publications/24056> (date of application: 02/01/2024).

10. *FAS in the media: Igor Artemyev: "Construction is the leader in cartel bargaining"*. URL: <https://fas.gov.ru/publications/14863> (date of reference: 02/01/2024).

11. *Economic theory. Macroeconomics. Mega-*

economics. Economics of transformations / G. P. Zhuravleva, D. G. Alexandrov, V. V. Gromyko [et al.]. 3rd ed. M. : Dashkov and K, 2011. 920 p.

12. McConnell K. R., Bru S. L., Flynn S. M. *Principles of economics*. Moscow: Infra-M, 2022. 1184 p.

13. Thaler R. *The new behavioral economics. Why people violate the rules of the traditional economy and how to make money on it*. Moscow: Eksmo, 2022. 368 p.

14. Williams B., Gregory-Williams J. *Trading chaos*. Moscow: Alpina PRO, 2021. 310 p.

15. Vince R. *Mathematics of money management. Risk analysis methods for traders and portfolio managers*. Moscow: Alpina Publisher, 2021. 400 p.

Горбунов Владимир Михайлович,
аспирант кафедры организационного менеджмента, Московский финансово-промышленный университет «Синергия», Москва, Россия, mrbam86@gmail.com

Сайтбагина Лидия Александровна,
кандидат педагогических наук, доцент кафедры организационного менеджмента, Московский финансово-промышленный университет «Синергия», Москва, Россия, lidia-la@yandex.ru

ПРИНЦИПЫ ЭФФЕКТИВНОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ И УПРАВЛЕНИЯ КРЕАТИВНОЙ КОМАНДОЙ

В статье дано определение креативной деятельности сотрудников, выделены основные ее особенности. Рассмотрены основные принципы управления креативной командой – уникальность каждого сотрудника, персонализация его условий труда и карьерного пути, гибкость процесса постановки задач и общения с руководителем, открытость общения с другими сотрудниками. Представлены примеры факторов, повышающих эффективность креативной деятельности.

К л ю ч е в ы е с л о в а : креативная деятельность; творческий потенциал; эффективное управление; индивидуальность; персонализация; условия труда; развитие; гибкость.

Gorbunov Vladimir M.,
Postgraduate student of the Department of Organizational Management, Moscow Financial and Industrial University "Synergy", Moscow, Russia, mrbam86@gmail.com

Sitbagina Lydia A.,
Candidate of Pedagogical Sciences, Associate Professor of the Department of Organizational Management, Moscow Financial and Industrial University "Synergy", Moscow, Russia, lidia-la@yandex.ru

PRINCIPLES OF EFFECTIVE MANAGEMENT OF A CREATIVE TEAM

This article defines the creative activity of employees, highlights its main features. The basic principles of managing a creative team are the uniqueness of each employee, the personalization of his work environment and career path, the flexibility of the task setting process and communication with the manager and the openness of communication with other employees. Examples of factors that increase the effectiveness of creative activity are presented.

Key words: creative activity; creative potential; effective management; personality; personalization; work environment; evolution; flexibility.

На сегодняшний день конкуренция между компаниями, особенно между высокотехнологичными корпорациями, выпускающими продукты в сфере информационных технологий, год от года растет как на внутреннем, так и на международном рынках. Именно поэтому ключевую роль в успешном функционировании компании и ее продуктов начинают играть креативные процессы и креативная деятельность ее сотрудников, позволяющая добиться получения продукта, который отличается от конкурентов своей уникальностью, новизной и потребительскими свойствами.

Р. Флорида описывает креативных специалистов как людей, «чья экономическая функция заключается в создании новых идей, новых технологий и нового креативного содержания. Эти люди занимаются решением сложных задач, для чего требуется значительная независимость мышления и высокий уровень образования и человеческого капитала» [7]. То есть инновации и прогресс без креативной деятельности невозможны.

Меняются и принципы управления и построения организационных структур компаний. Отличие креативной команды – центральная роль личности. Потому и принципы управления такой командой должны быть направлены на раскрытие и эффективное использование креативного потенциала каждого сотрудника. Ведь именно развитие творческого потенциала сотрудника и его креативных навыков, а также создание наиболее благоприятной для этого среды является одним из основополагающих факторов успешного функционирования компании и ее продуктов.

Но недостаточно проработанными остаются вопросы создания условий и принципов управления, в которых креативный сотрудник будет действовать максимально эффективно. Ведь деятельность креативного сотрудника отличается от деятельности сотрудника, выполняющего рутинные операции, соответственно и условия труда, а также механизмы управления такими сотрудниками должны отличаться.

Т. М. Амабайл, профессор, эксперт в области психологии творчества и исследователь организационной креативности, считает, что методы управления многих современных компаний вредны для творческой деятельности, так как они лишают сотрудников

внутренней мотивации и стремления действовать. А креативный сотрудник наиболее эффективен тогда, когда им движет интерес и удовлетворенность работой в целом [1].

На сегодняшний день можно выделить следующие базовые принципы управления креативной командой.

1. Фокус на уникальности каждого сотрудника.

Современные управленцы все чаще приходят к выводу, что именно креативный сотрудник и есть главная ценность компании. Именно поэтому для достижения поставленных перед компанией или подразделением целей управлять надо в первую очередь людьми, персоналиями.

Дж. Хокинс утверждает, что первое необходимое условие для творческой деятельности – присутствие отдельной личности (т.е. индивидуальность) [8]. Каждый человек обладает уникальным набором навыков и умений. Выявив сильные стороны каждого сотрудника и способствуя их развитию, руководитель получает неоспоримое преимущество в конкурентной борьбе за создание уникального, инновационного, успешного продукта.

Ярким примером может служить японская система менеджмента, где традиционной практикой считается «пожизненный найм» сотрудника, где тот с каждым годом становится для компании все более ценным ресурсом. Лояльности способствуют и антиавторитарные методы управления, дружеская атмосфера в коллективе и отсутствие конкуренции.

2. Персонализация условий труда.

Какой фактор чаще всего используют сотрудники, когда хотят рассказать о достоинствах или недостатках текущего места работы? Конечно, размер оплаты труда. Но для людей творческих зачастую оплата труда не является ключевым фактором. И в этом их принципиальное отличие.

«Каждый сотрудник имеет право на обустройство своего рабочего пространства в соответствии со своими профессиональными, религиозными и вкусовыми пристрастиями. Если вам нужен Zip, эргономичная клавиатура, зеленые дискеты, матричный принтер, плакат с Леонардо ди Каприо, противорадиационный кактус и т. п., следует составить соответствующий запрос. Все необходимое оборудование приобретается за

счет студии Лебедева” – гласит один из пунктов конституции студии Артемия Лебедева, одного из самых успешных дизайн-агентств России [2]. “Работающие в Pixar аниматоры имеют право – и мы даже призываем их к этому – украшать свое рабочее пространство в любом приятном для них стиле” – соглашается с ним Э. Кэтмэлл в своей книге “Корпорация гениев” [3]. Персональное рабочее место – это второй дом, оно должно быть обустроено так, чтобы сотруднику было комфортно.

Свободный график посещения офиса либо удаленная работа также являются нормой для сотрудника, выполняющего креативные задачи. Творческие люди уникальны, часто имеют особый уклад жизни, не совпадающий с традиционным. Если сотрудник черпает вдохновение от ежедневных прогулок на свежем воздухе, а вечером садится за работу и выдает отличный результат – рационально ли заставлять его ежедневно приезжать в офис к 9 утра и уезжать в 18:00?

Более того, есть и другие, не менее важные факторы, которые положительно влияют на креативную деятельность сотрудников, а именно:

- Проведение совместных командных мероприятий, где сотрудники в неформальной обстановке обмениваются идеями и планами.

- Создание в офисе зон спорта и отдыха, где можно переключиться, отвлечься и заново взяться за трудную задачу.

- Организация переговорных комнат, где есть возможность обсудить с коллегами любую задачу в удобном формате, а также зон тишины, где никто не будет отвлекать и есть возможность полностью сосредоточиться.

- Наконец, обустройство спальных мест, по примеру компаний X (Twitter) либо Avito. Если вдохновение посетило сотрудника вечером – он сможет спокойно завершить свою задачу (не волнуясь о том, как долго добираться до дома) и с комфортом провести ночь прямо в офисе.

3. Персонализация развития сотрудника в компании.

Каждый сотрудник индивидуален и имеет уникальный набор сильных и слабых сторон. Этот факт и диктует работодателю необходимость персонализации карьерного пути сотрудника с ориентацией на его возможно-

сти, но синхронизируя этот путь с задачами компании.

Одним из примеров успешной персонализации может быть предоставление сотруднику индивидуального бонусного пакета, куда включаются не только материальные бонусы. Если личной целью сотрудника является пробежать в ближайший два года марафон – то абонемент на персональные занятия с тренером по бегу станет отличной мотивацией и примером заботы о сотруднике.

Стимулировать развитие сотрудника можно не только предоставлением бонусов, но и гибким подходом к его карьерному пути, где возможен не только горизонтальный, но и вертикальный рост. Если в компании есть колл-центр, где работает большое количество молодых сотрудников, отлично знающих иностранные языки, то почему бы не дать самым целеустремленным из них шанс попробовать себя в маркетинге или проектировании интерфейсов, где знание языка является одним их ключевых факторов успеха?

4. Отсутствие границ и коммуникационных барьеров.

Э. Кэтмэлл в своей книге “Корпорация гениев” описывает интересный случай – в переговорной прямоугольный стол, который стоял там на протяжении несколько лет, заменили на квадратный. И такая рассадка сильно поменяла формат обсуждений. Сотрудники стали смотреть друг другу в глаза и вести диалог более непринужденно [3].

Общение в креативной команде должно быть максимально открытым и честным. Все границы должны быть стерты, все должности должны быть оставлены за пределами переговорной.

Единственное, что важно – это та задача, которую старается выполнить креативная команда, та цель, к которой она идет. И именно такой формат общения, где страх высказать свое мнение отсутствует, и помогает прийти к наилучшему результату.

5. Гибкость в постановке задач и контроле их выполнения.

Креативная задача, будь то создание уникального логотипа или разработка новой модели смартфона, которая превосходит все аналогичные модели, – это задача со сложным прогнозируемым сроком и результатом.

Ставя сотруднику такую задачу, нужно помнить: чем больше ограничений поставле-

но, тем менее интересным и уникальным получится результат. Безусловно, рамки должны быть очерчены. Но креативный сотрудник должен получить максимально возможную свободу действий в выполнении задачи, должен почувствовать доверие и отсутствие давления – именно тогда результат будет наилучшим.

Сроки выполнения и методы контроля за выполнением необходимо варьировать для каждой конкретной задачи и заранее обсудить с исполнителем.

Художник или писатель не может спрогнозировать, когда он создаст шедевр, но может периодически предоставлять информацию о прогрессе и направлении своей работы. Гибкие доверительные методы контроля позволяют креативному сотруднику выполнять работу в максимально комфортных условиях, а постановщику – контролировать процесс ее выполнения и держать руку на пульсе [4–6].

6. Синергия менеджера и команды.

Креативные люди – особенные. У них сильно развита творческая составляющая, при этом часто страдает составляющая практическая, отвечающая за способность продать (преподнести) результаты своего труда. Зачастую многие уникальные идеи заканчивают свою существование именно на этапе презентации. В данном случае задача менеджера заключается в том, чтобы помочь креативному сотруднику продать свои идеи, позволив тому сфокусироваться на креативной деятельности.

Безусловно, вышеперечисленный набор особенностей управления креативной командой не является исчерпывающим, он может быть дополнен новыми методами и принципами. Но он дает хорошее представление о ключевых принципах креативной деятельности – уникальность каждого сотрудника, персонализация условий труда, максимальная гибкость в выполнении задач, открытость общения как внутри коллектива, так и между подразделениями. Соблюдая этот ба-

зовый набор, менеджер получает эффективно функционирующую креативную команду.

Список источников

1. Амабайл Т. М. Как убить творческую инициативу. М.: Альпина Бизнес Букс. 2006. С. 9-35.
2. Конституция Студии Артемия Лебедева. URL: <https://www.artlebedev.ru/studio/constitution/> (дата обращения: 21.04.2024).
3. Кэтмелл Э., Уоллес Э. Корпорация гениев. Как управлять командой творческих людей. М.: Альпина Паблишер. 2023. 344 с.
4. Пономарева А. М., Пономарев А. И. Теоретические основы маркетинг-менеджмента креативной организации // Экономические и гуманитарные науки. 2012. № 4 (243). С. 117-126.
5. Прокофьева Д. А., Шамардина В. Ш. Влияние креативной экономики на современный менеджмент креативных индустрий // Вестник университета. 2020. № 7. С. 120–127.
6. Родинова Н. П., Остроухов В. М., Березняковский В. С. Современные тенденции в управлении персоналом // Индустриальная экономика. 2022. № 1. С. 65-70.
7. Флорида Р. Креативный класс: люди, которые меняют будущее. М.: Классика-XXI. 2007. 421 с.
8. Хокинс Дж. Креативная экономика. Как превратить идеи в деньги. М.: Классика-XXI, 2011. 256 с.

References

1. Amabail T. M. *How to kill a creative initiative*. M.: Alpina Business Books. 2006. pp. 9-35.
2. *The Constitution of Artemy Lebedev Studio*. URL: <https://www.artlebedev.ru/studio/constitution> (date of reference: 04/21/2024).
3. Catmell E., Wallace E. *Corporation of Geniuses. How to manage a team of creative people*. M.: Alpina Publisher. 2023. 344 p.
4. Ponomareva A.M., Ponomarev A. I. Theoretical foundations of marketing management of a creative organization. *Economic and humanitarian sciences*. 2012. No. 4 (243). Pp. 117-126.
5. Prokofieva D. A., Shamardina V. Sh. The influence of creative economics on modern management of creative industries. *Bulletin of the University*. 2020. No. 7. Pp. 120-127.
6. Rodinova N. P., Ostroukhov V. M., Berезняkovsky V. S. Modern trends in personnel management. *Industrial Economics*. 2022. No. 1. Pp. 65-70.
7. Florida R. *Creative class: people who change the future*. M.: Classics-XXI. 2007. 421 p.
8. Hawkins J. *Creative economy. How to turn ideas into money*. M.: Classics-XXI, 2011. 256 p.

doi: 10.47576/2949-1886.2024.3.3.014

УДК 332.1

Кудряков Роман Игоревич,
старший преподаватель кафедры государственного права и управления таможенной деятельностью, Владимирский государственный университет им. А. Г. и Н. Г. Столетовых, Владимир, Россия, r.kudryakov-vlsu@bk.ru

ОБЕСПЕЧЕНИЕ РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОГО СЦЕНАРИЯ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ С ПОМОЩЬЮ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОСИСТЕМЫ

Исследование посвящено вопросу реализации инновационного сценария развития региона с помощью создания инновационной экосистемы. Рассматривается теоретико-понятийный аппарат, определены условия, способствующие реализации инновационного сценария развития региональной экономической системы, сформулирована модель инновационной экосистемы региона, а также определена эффективность применения инновационной экосистемы при реализации инновационного сценария развития региона на примере Владимирской области.

Ключевые слова: инновация; инновационная деятельность; региональная экономическая система; инновационная экосистема.

Kudryakov Roman I.,
Senior Lecturer at the Department of State Law and Customs Management, Vladimir State University named after A. G. and N. G. Stoletov, Vladimir, Russia, r.kudryakov-vlsu@bk.ru

ENSURING THE IMPLEMENTATION OF AN INNOVATIVE SCENARIO FOR THE DEVELOPMENT OF THE REGIONAL ECONOMIC SYSTEM WITH THE HELP OF AN INNOVATIVE ECOSYSTEM

The study is devoted to the implementation of an innovative scenario for the development of the region through the creation of an innovative ecosystem. The paper examines the theoretical and conceptual framework, defines the conditions conducive to the implementation of the innovative scenario for the development of the regional economic system, formulates a model of the innovative ecosystem of the region, and determines the effectiveness of the innovative ecosystem in the implementation of the innovative scenario for the development of the region on the example of the Vladimir region.

Key words: innovation; innovative activity; regional economic system; innovation ecosystem.

В современном мире инновационная деятельность является основополагающим направлением для государства и ее субъектов. Данная тенденция связана с тем, что инновации являются вектором развития, обеспечивая функционирование высокотехнологичного производства с целью получения нового продукта с высоким уровнем потребительской ценности и уникальным набором технико-эксплуатационных свойств, позволяющих полностью удовлетворить потребности ключевого потребителя. При этом стоит отметить, что получение такого продукта ускоряет процесс развития субъектов макро-, мезо- и микроуровня за счет усиления рыночных позиций на рынке, статуса, в соответствии с размером получаемых инвестиций и увеличения инновационной привлекательности на долгосрочном временном периоде. Поэтому для того чтобы обеспечить внедрение инноваций и активацию процессов инновационной деятельности в региональной экономической системе, требуется стратегия с возможностью применения сценария развития [2, с. 37-39]. Такая стратегия отражается в специальном документе, который регламентирует и обеспечивает развитие региона и его субъектов. Таким документом является «Стратегия экономического развития регионов – 2030». Стратегия экономического развития региона, разрабатывается индивидуально, в зависимости от целей региона и его возможностей. Для более детального рассмотрения автором был выбран регион Владимирская область.

Данный регион относится к старопромышленной категории, обуславливающей наличие проблем в производственной сфере хозяйственной деятельности с уровнем устаревшего технического оснащения предприятий более 60 %. Для региона ведение инновационной деятельности является необходимостью для развития экономики и поддержания устойчивости.

Несмотря на данный факт, в Стратегии экономического развития Владимирской области – 2030 представлен сценарий развития области по инновационному пути [1, с. 54]. Однако на настоящий момент внедрение инноваций и инновационная активность предприятий находятся на низком уровне. Данная тенденция связана со следующими проблемами:

– Устаревшее оборудование. Большинство производственных мощностей промышленных предприятий находящихся на территории Владимирской области, физически и морально устарели, поэтому производство нового продукта осложнено высоким уровнем амортизационных издержек, а также подстройкой производственного процесса в соответствии с новыми технологиями.

– Высокие издержки и затраты на производство продукции инновационного профиля. Из-за высокого уровня амортизационных отчислений, себестоимость выпускаемой продукции увеличиваются, требуя дополнительных средств на расход энерго-коммуникативных ресурсов, вследствие изношенности оборудования и др.

– Высокая стоимость готового инновационного продукта. Так как себестоимость готового продукта, находится на высоком уровне ценового диапазона, итоговая выпускная цена продукции увеличивается в экспонентном выражении, что существенно снижает привлекательность использования у потенциальных пользователей такой продукции.

– Низкий спрос на внутреннем рынке. Вследствие высокой цены за единицу продукции с учетом наценки, возникает переориентация клиента в пользу иностранных аналогов из стран Азии.

– Отсутствие позиционирования на потребительский сегмент рынка. Большинство производственных предприятий выпускает продукция по государственному заказу, действуя лишь 30 % процентов производственных мощностей, оставшиеся 70 % производственных мощностей находятся в состоянии простоя, увеличивая таким образом затраты на их обслуживание и формируя дополнительные издержки. При этом большую долю рынка занимают товары потребительского сегмента, на которые, предприятия производственной направленности не нацелены, в ходе ведения хозяйственной деятельности, уступая данную рыночную долю предприятиям нерезидентам;

– Низкий уровень продвижения продукции. Так как предприятия ориентируются на выполнение государственного заказа, то выпускаемая продукция носит конфиденциальный характер. Таким образом, информированность о произведенной продукции не предоставляется [4, с. 228-229].

На основании вышесказанного следует отметить, что на данный момент активизация процессов выпуска инновационной продукции находится в состоянии «стопора», снижая результативность использования инновационной деятельности, нанося существенный урон отраслям производства и снижая рейтинговую позицию региона по уровню развития. Для того что бы решить указанные проблемы, требуется сформировать положительную динамику инновационной активности у предприятий и усилить их заинтересованность в выпуске нового и уни-

кального продукта. За активизацию данных процессов отвечает инновационная инфраструктура, которая направлена на формирование инновационных процессов, а также активизацию инновационной деятельности в регионе. Рассматривая данный аспект, следует проанализировать текущее состояние инновационной инфраструктуры Владимирской области, а также выделить субъекты, которые к ней относятся. Структура инновационной инфраструктуры и ее состав представлены на рисунках 1 и 2.

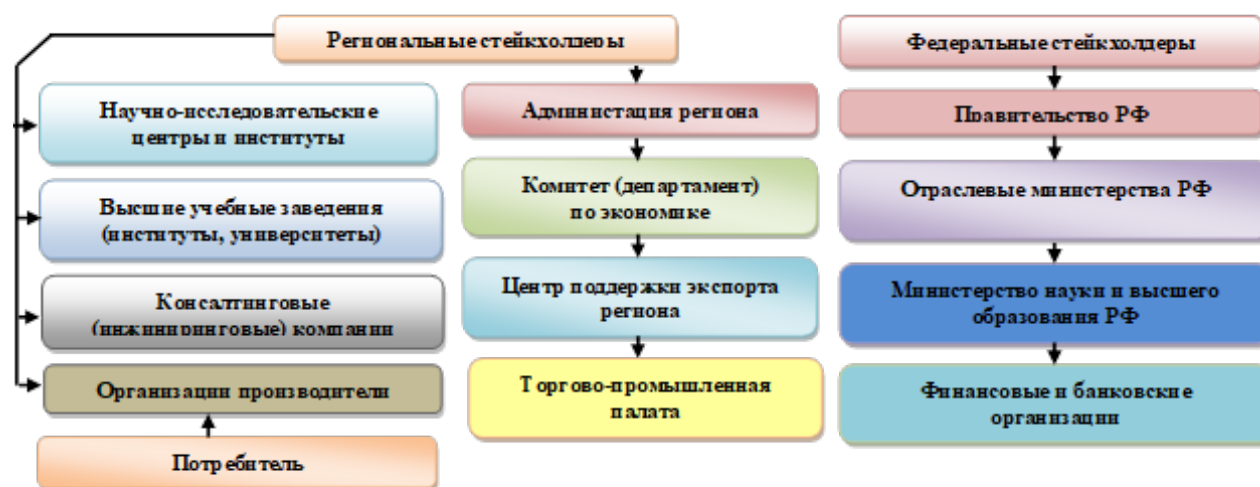


Рисунок 1 – Состав участников инновационной деятельности во Владимирской области



Рисунок 2 – Иерархическая модель региональной инновационной инфраструктуры Владимирской области

Рассматривая текущее состояние инновационной инфраструктуры Владимирской области, можно выделить, что она относится к иерархическому типу. Она опирается на механизмы функционирования и реализации

инновационных проектов, с различием инициации, как со стороны региональных органов исполнительной власти, так и частными структурами. Представленные механизмы отражены на рисунках 3 и 4.



Рисунок 3 – Механизм принятия решения по реализации инновационного проекта со стороны региональной власти

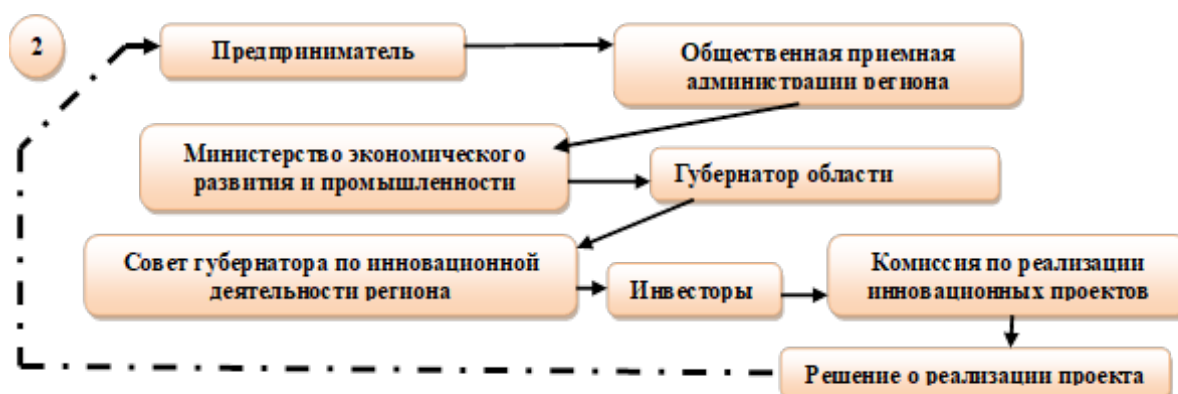


Рисунок 4 – Механизм принятия решения о реализации инновационного проекта иницируемого предпринимателем (частным инвестором)

Представленные механизмы отражают этапы прохождения процесса принятия решения в рамках государственно-частного партнерства. При этом можно заметить, что полный цикл принятия решения по реализации инновационного проекта составляет от 6 месяцев до календарного года. Таким образом, формируя значительные временные затраты, тем самым снижая активность у предпринимательских структур в реализации своих инновационных проектов. Для того чтобы решить данную проблему, предложено модернизировать традиционную инновационную инфраструктуру. Необходимо преобразовать ее в инновационную экосистему, успешный опыт применения которой наблюдается в большинстве стран Европы и

Юго-Восточной Азии. Рассматривая данный факт, следует более детально исследовать вопрос применения экосистемного подхода в экономической системе региона.

Рассматривая термин «инновационная экосистема», можно отметить, что впервые он был сформулирован американским ученым Дж. Муром, который рассматривает ее с точки зрения совокупности участников, заинтересованных в создании новых продуктов и услуг инновационного профиля, представляющих бизнес-структуры, объединенные общей целью [3, с. 388-389]. По мнению итальянских ученых экономистов М. Маццукато и Ш. Перез, инновационная экосистема определяется как совокупность участников инновационных процессов объединенных

единой целью, включая органы исполнительной власти и бизнес-структуры [6, с. 71-73]. Существуют и альтернативные мнения, например, Д. Гёткес и Б. Меркан рассматривают инновационную экосистему как среду, в которой активизируются инновационные процессы и выпуск продукта инновационного профиля за счет объединения коммерческих и некоммерческих организаций с целью генерации и реализации инновационных идей [7, с. 465-467]. Однако более подробное описание явления инновационной экосистемы было представлено отечественным экономистом Г. Б. Клейнером. По его мнению, инновационная экосистема – это локализованная комплексная система, объединенная в виде компонентов: участники, инновационные

проекты, бизнес процессы, инфраструктура и др., в ходе взаимодействия которых формируются материальные блага и продукты, способные на долгосрочной перспективе автономно функционировать на рынке [5, с. 120]. На наш взгляд, инновационная экосистема – это совокупность процессов взаимодействия заинтересованных участников, которые образуют единую среду с благоприятными условиями для генерации, выпуска и реализации инновационных продуктов на макро-, мезо- и микроэкономическом уровнях.

На основании вышесказанного следует сформировать модель функционирования инновационной экосистемы Владимирской области, которая представляет собой си-



Рисунок 5 – Модель региональной инновационной экосистемы Владимирской области

стему взаимодействия различных структур, участвующих в реализации инновационных процессов, а также провести акцент на взаимосвязи прямого и обратного характера (в рамках получения обратной связи). Графическая модель, представлена на рисунке 5.

Модель на основе цикла взаимодействий участников и отражает следующие структуры:

1. Участники: представлены основные участники инновационного процесса, задействованные в рамках цикла реализации инновационных проектов.

2. Материально-ресурсное обеспечение: данная категория отражает необходимые для реализации инновационного проекта ресурсы, материалы, инструментарий, которые используются для создания инновационного продукта.

3. Инновационные проекты: данная категория отражает информацию о реализованных и текущих инновационных проектах в регионе.

4. Технологическое обеспечение: подразумевает собой информацию о технологическом плане проекта и участников, которые занимаются данным направлением.

5. Информационное сопровождение: данный блок отражает информационных партнеров, курирующих данное направление, а также каналы, использующиеся

в процессе информационного обеспечения.

6. Реализация инновационного продукта: отражает информацию об участниках, осуществляющих реализацию готового продукта и продвижению его на рынке.

Представленные структуры взаимодействуют между собой с помощью информационной площадки, которая представляет собой детализованную CRM систему, с полной конкретизацией каждого блока. Работоспособность электронной площадки основана на технологии распределенного децентрализованного реестра Blockchain, с помощью которого данные распределяются по всем вычислительным мощностям, синхронизируемым внутри единой локальной сети, и кодируются в блоки, таким образом, обеспечивая сохранность и стабильное функционирование работы электронной площадки. Используемая модель обеспечивает полноценный доступ и координацию между участниками инновационных проектов, а также формирует новый механизм контроля за реализацией каждого инновационного проекта в лице профильного министерства (департамента), курирующего собственное направление, относящегося к его компетенциям. Данные прогноза по трем сценариям (оптимистичному, пессимистичному, реалистичному) представлены на рисунке 6.

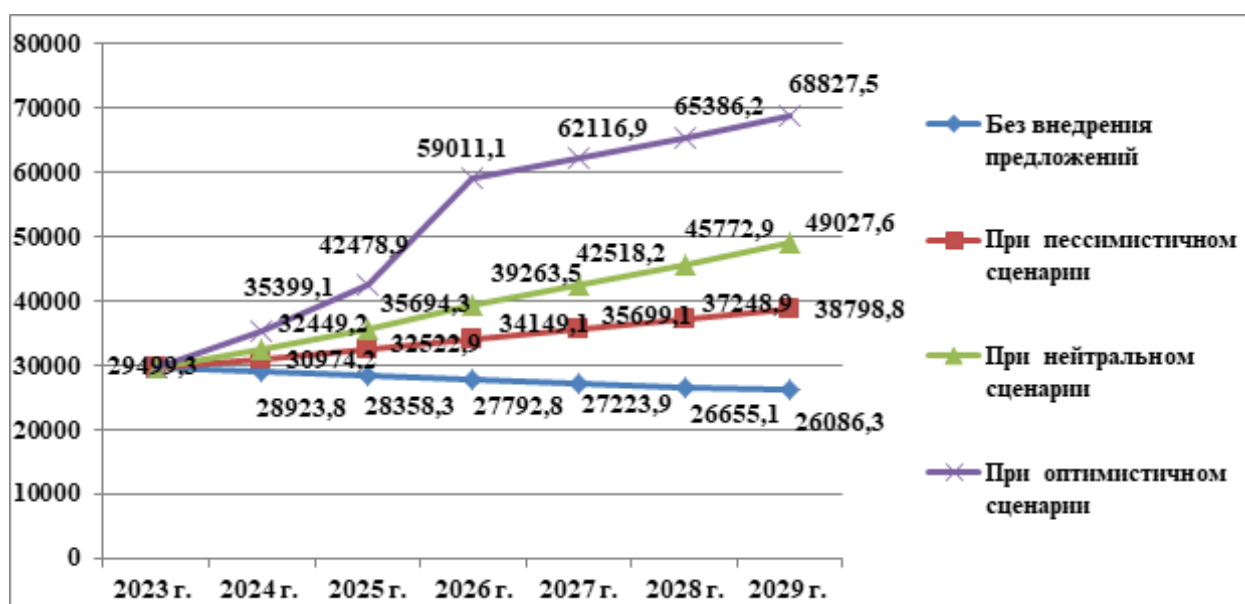


Рисунок 6 – Прогноз динамики объема выпущенной инновационной продукции при применения модели инновационной экосистемы (в тыс. руб.)

Представленная модель создает устойчивое положение инновационной деятельности в регионе, усиливая его положение в рейтинге и ускоряя темпы развития региональной экономической системы. С помощью инновационной экосистемы можно обеспечить реализацию инновационного сценария развития региона и улучшить текущее состояние инновационной деятельности на территории региона, а также привлечь дополнительные капиталовложения в качестве инвестирования венчурного характера. Тем самым увеличить инновационную и инвестиционную привлекательность региона для потенциальных инвесторов и предпринимателей инновационной направленности.

В качестве доказательной базы нами был сформулирован прогноз эффективности на пять лет в случае успешной интеграции инновационной экосистемы в экономику Владимирской области. Прогноз построен в форме динамики с привлечением экспертов. В качестве экспертов выступило 60 представителей, из них: 10 – представители органов региональной исполнительной власти; 20 – представители бизнес-структур; 30 – представители научного сообщества региона. Можно выделить, что использование инновационной экосистемы в регионе позволит повысить количество выпускаемой продукции инновационного профиля на 20 % – при оптимистичном, на 10 % – при реалистичном, и на 5 % – при пессимистичном сценарии применения инновационной экосистемы региона, таким образом, доказывая эффективность использования инновационной экосистемы, при ее интеграции в экономическую систему региона.

Подводя итог исследования, можно отметить, что применение инновационной экосистемы в экономике региона стимулирует инновационную активность экономических агентов, усиливая функционирование региональной инновационной инфраструктуры и способствуя формированию условий для успешной реализации стратегического плана развития региона по инновационному пути развития. Эти моменты усилят экономическую устойчивость региона и его субъектов

в условиях экономической нестабильности и внешних вызовах для экономики государства в целом.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Ленчук Е. Б. научно-технологическое развитие России в условиях санкционного давления // Экономическое возрождение России. 2022. № 3(73). С. 52-60.
2. Клепач А. Н. Социальный инновационный поворот Российской экономики: планы и реальность // Научные труды Вольного экономического общества России. 2021. № 1 (227). С. 30-91.
3. Golichenko O., Popov A. The main product's life cycle as an innovative development indicator of enterprises // Proceedings of the European Conference on Innovation and Entrepreneurship, ECIE : 16th, Virtual, Online, 16–17 сентября 2021 года. Virtual, Online, 2021. Pp. 387-396.
4. Кудряков Р. И. Модернизация инновационной инфраструктуры региона // Друckerовский вестник. 2023. № 3(53). С. 225-234.
5. Клейнер Г. Б. Устойчивость российской экономики в зеркале системной экономической теории (Часть 2) // Вопросы экономики. 2016. № 1. С. 117-138.
6. Деттер Г. Ф., Туккель И. Л. О принципах проектирования региональных инновационных экосистем // Инновации. 2016. № 1. С. 70–78.
7. Акбердина В. В., Василенко Е. В. Инновационная экосистема: теоретический обзор предметной области // Журнал экономической теории. 2021. Т. 18, № 3. С. 462-473.

References

1. Lenchuk E. B. scientific and technological development of Russia under the conditions of sanctions pressure. *The economic revival of Russia*. 2022. No. 3(73). Pp. 52-60.
2. Klepach A. N. Social innovative turn of the Russian economy: plans and reality. *Scientific works of the Free Economic Society of Russia*. 2021. No. 1 (227). Pp. 30-91.
3. Golichenko O., Popov A. The main product's life cycle as an innovative development indicator of enterprises. *Proceedings of the European Conference on Innovation and Entrepreneurship, ECIE : 16th, Virtual, Online, September 16-17, 2021*. Virtual, Online, 2021. Pp. 387-396.
4. Kudryakov R. I. Modernization of the innovative infrastructure of the region. *Drucker's Bulletin*. 2023. No. 3(53). Pp. 225-234.
5. Kleiner G. B. Sustainability of the Russian economy in the mirror of systemic economic theory (Part 2). *Questions of economics*. 2016. No. 1. Pp. 117-138.
6. Detter G. F., Tukkel I. L. On the principles of designing regional innovative ecosystems. *Innovation*. 2016. No. 1. Pp. 70-78.
7. Akberdina V. V., Vasilenko E. V. Innovation ecosystem: a theoretical review of the subject area. *Journal of Economic Theory*. 2021. Vol. 18, No. 3. Pp. 462-473.

Кочетов Дмитрий Михайлович,
аспирант, Московский финансово-промышленный университет «Синергия», Москва, Россия, dimankochetov@yandex.ru

Дмитриев Антон Геннадиевич,
кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой организационного менеджмента, Московский финансово-промышленный университет «Синергия», Москва, Россия, admitriev@synergy.ru

КРИТЕРИИ ОБЩЕЙ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

В статье представлен авторский подход к формированию системы критериев оценки эффективности инвестиций на основе методов интеллектуального анализа. Система базируется на триумвирате эффектов (экономический, экологический и социальный) и закладывает основу для повышения качества оценки перспективных вариантов вложения средств в динамичных рыночных условиях.

Ключевые слова: инвестиции; оценка; критерии; метод; анализ; экономика

Kochetov Dmitry M.,
graduate student, Moscow Financial and Industrial University «Synergy», Moscow, Russia, dimankochetov@yandex.ru

Dmitriev Anton G.,
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Head of the Department of Organizational Management, Moscow Financial and Industrial University «Synergy», Moscow, Russia, admitriev@synergy.ru

CRITERIA FOR GENERAL ASSESSMENT OF INVESTMENT PROJECTS EFFICIENCY

In this regard, the article presents the author's approach to the formation of a system of criteria for assessing the effectiveness of investment on the basis of methods of intellectual analysis, which is based on the triumvirate of effects (economic, environmental and social) and lays the foundation for improving the quality of evaluation of promising investment options in dynamic market conditions.

Keywords: investment; evaluation; criteria; method; analysis; economy.

Высокий уровень инвестиционной активности является одним из факторов экономического и инновационного развития любой страны, поскольку без притока инвестиций прогресс отраслей, регионов, отдельных секторов затухает, снижается производство, что влечет за собой безработицу и социальную напряженность в обществе. Проблема притока инвестиций актуализируется также высокими требованиями, которые выдвигает

Четвертая промышленная революция к производственным процессам, оснащению предприятий, спектру предоставляемых ими услуг и обработке данных [1].

Идти в ногу со временем, эффективно использовать возможности цифровизации и информатизации для современных субъектов хозяйствования возможно при значительном повышении уровня инвестиционной активности. В то же время в текущей экономиче-

ской ситуации предприятия не могут рассчитывать на бюджетные инвестиции в силу их многочисленных ограничений. Поэтому для системы управления капиталовложениями выбор оптимального варианта из нескольких имеющихся инвестиционных проектов является одним из важнейших этапов обеспечения стабильного функционирования и развития. От того, насколько объективно и всесторонне оцениваются инвестиционные проекты, зависит срок окупаемости средств, варианты их альтернативного использования и дополнительно генерируемый поток доходов в будущем периоде. В связи с этим особое значение приобретает разработка оптимальных методов оценки эффективности инвестиционных проектов.

При этом следует отметить, что инвестиционные проекты можно оценивать по многим критериям: с точки зрения их социальной значимости, масштабов влияния на окружающую среду, степени вовлечения трудовых ресурсов и т.д. Однако центральное место в этих оценках занимает экономическая эффективность. Анализ и оценка экономической эффективности инвестиционных проектов является одной из сложных проблем в современной теории и практике. Ее сложность определяется наличием неопределенности и множеством заведомо противоречивых критериев, имеющих как количественную, так и качественную природу [2].

В целом же для точной и комплексной оценки инвестиционных проектов большое значение имеет определение основных драйверов, влияющих на результат. Не подлежит сомнению тот факт, что в современной динамичной обстановке существует множество факторов, от которых зависит эффективность инвестиций, на каждый из которых влияет экономическая эволюция, политическая ситуация, повестка дня в области климата и защиты окружающей среды, современный технологический уровень, обеспеченность ресурсами, а также тенденция спроса и предложения на рынке. То, как эти факторы связаны с оценкой инвестиций, рассматривается с помощью многокритериальных методов принятия решений.

В то же время ученые отмечают, что ключевые аспекты применимости различных методов оценки эффективности инвестиционных проектов изучены недостаточно, неко-

торые из них являются спорными, а ряд проблемных вопросов освещены фрагментарно и несистемно [3]. В связи с этим проблематика, связанная с выбором наиболее приемлемых подходов и критериев оценки инвестиционных проектов, является актуальной, теоретически и практически значимой, что и предопределило выбор темы данной статьи.

Над развитием и усовершенствованием методов линейного программирования для многомерного анализа эффективности инвестиционных проектов трудятся А. В. Клауз, И. Э. Фролов, В. В. Харитонов, А. А. Шаева, А. А. Якупова, Lin Zhang, Xueyong Zhang, Ziyang Yang, Jie Gao.

Особенности использования таких подходов для оценки инвестиционных проектов как процесс аналитической иерархии, метод энтропии, межкритериальная корреляция и метод рангового анализа описывают в своих публикациях В. В. Харитонов, Д. Ю. Семенова, А. Н. Алексахин, Hongseon Kim, Soonbong Lee, Seung Bum.

Обобщая работы ведущих ученых, можно сделать вывод, что, несмотря на проведение глубоких и обоснованных исследований по инвестиционной тематике, которая является чрезвычайно важной для на сегодняшний день, изучение круга проблем по оценке эффективности проектов нельзя считать завершенным по причине многократного изменения условий размещения капитала.

Таким образом, цель статьи заключается в рассмотрении подходов к обоснованию критериев общей оценки эффективности инвестиционных проектов.

Оценка эффективности инвестиционного проекта является одной из наиболее важных областей инвестиционного анализа. Ее результаты могут быть использованы для определения качества инвестиционного подхода и предложения изменений, которые могут его улучшить. Они также используются для обобщения результатов инвестиционного процесса и способны послужить основанием для выплаты вознаграждения инвестиционным менеджерам [4].

Основная проблема общей оценки эффективности инвестиционных проектов на практике и выбора информативных критериев заключается в неправильном понимании и использовании частичных показателей, которые зачастую, например, не представля-

ют собой адекватную меру эффективности. В большинстве случаев акцент делается на затратах и финансовых показателях, которые не дают достаточной информации об эффективности, поэтому предпринимаются корректирующие действия для определения соответствующих индикаторов [5]. Эта проблема может быть решена как с помощью экспертных оценок, так и путем обнаружения знаний из данных с использованием соответствующих методов искусственного интеллекта, которые способны обеспечить выбор

существенных критериев и тем самым оптимизировать процедуру для более достоверной оценки эффективности инвестиций.

Согласно рекомендациям UNIDO, которые апробированы во многих странах, оценка эффективности инвестиций включает ряд основных показателей (сводная сравнительная характеристика этих показателей представлена в табл. 1). Однако эти критерии имеют ряд недостатков, которые ограничивают их использование в современных динамичных условиях.

Таблица 1 – Сравнительная характеристика критериев оценки инвестиционных проектов

Критерий	Наименование/ характеристика	Преимущества	Недостатки
DPB	Дисконтированный период окупаемости. Лучшим считается вариант, когда DPB имеет минимальное значение	Быстрое определение периода окупаемости проекта	Метод не учитывает денежные потоки, которые не входят в период окупаемости. Учитывает только начальные денежные потоки
NPV	Чистая приведенная стоимость. Лучшим считается вариант, когда NPV имеет максимальное положительное значение (запас прочности)	Быстрая оценка целесообразности выполнения проекта по сравнению с альтернативными проектами	Базовый метод подсчета не учитывает возможные изменения стоимости капитала, привлеченного для инвестиционного проекта (ставки дисконта)
IRR	Внутренняя норма рентабельности. Лучшим считается вариант, когда IRR превышает (или в крайнем случае равна) стоимости капитала	Сравнительно сложная методика расчета, а при использовании графического метода - недостаточно точная	В отдельных случаях не имеет решения или может иметь несколько вариантов решения
MIRR	Модифицированная внутренняя норма рентабельности. Критерий выбора аналогичен IRR	Метод ликвидирует недостатки метода IRR	Громоздкая формула расчета, необходимость приведения всех доходов на конец периода
PI	Индекс доходности. Критерий выбора аналогичен NPV, более целесообразным является проект, у которого PI больше	Коэффициент относительный, позволяет выбрать проект при равных значениях NPV	Дает неопределенность при выборе двух проектов, которые взаимоисключаются

Выбор и сравнение критериев являются важными частями процесса принятия инвестиционных решений. Поскольку сами показатели и их веса могут существенно влиять на окончательный вывод, было разработано несколько подходов к решению этой проблемы.

В настоящее время для выбора критериев эффективности инвестиционных проектов на базе интеллектуальных методов анализа и передовых цифровых технологий используется четыре методологии: эконометрическая оценка среднего отклика, индексные числа, анализ оболочки данных (например, DEA) и стохастический пограничный анализ (например, SFA) [6].

Все вышеперечисленные методики относятся к обширной группе так называемых методологий многокритериальной помощи в принятии решений (MCDA), которые в первую очередь направлены на преодоление четырех базовых многокритериальных проблем: описание задачи, выбор наилучшей альтернативы, ранжирование альтернатив и классификация альтернатив [7].

Инвестиционная эффективность проекта

представляет собой сложную проблему со множеством входов, множеством выходов и сложными взаимосвязями, что оказывает определенное влияние на эффективное и стабильное развитие проекта на протяжении всего его жизненного цикла. Опираясь на имеющиеся труды и наработки, считаем целесообразным отметить, что DEA является наиболее приемлемым и результативным методом оценки эффективности входов-выходов. Таким образом, в данной статье предлагается выбор критериев общей эффективности инвестиций, осуществлять с использованием метода анализа огибающей данных.

Согласно выбранной методологии для обоснования критериев эффективности инвестиционного проекта необходимо четко определить показатели, которые будут подаваться на вход. Характеристики, выбранные автором в качестве входящих, являются комплексными, сопоставимыми и взаимодополняющими. Они разделены на 12 блоков и позволяют оценивать эффективность проекта с точки зрения различных измерений его инвестиционного потенциала (табл. 2).

Таблица 2 – Состав характеристик инвестиционного проекта

Тип потенциала	Критерии
Финансовая устойчивость	1. Стоимость инвестиций 2. Период окупаемости 3. Ожидаемая рентабельность 4. Уровень риска 5. Полный или частичный контроль инвестора над проектом 6. Возможность обратного выкупа 7. Возможность траншевого финансирования в зависимости от стадии проекта
Потенциал продукта/услуги	8. Наличие образцов или моделей продукта
Маркетинговый потенциал	9. Стартовая позиция на рынке 10. Прогнозируемый уровень спроса на продукт/услугу 11. Уровень конкуренции в отрасли экономики или промышленном секторе 12. Оценка конкурентоспособности проекта 13. Целевая аудитория 14. Наличие маркетинговой стратегии 15. Требования к привлечению и взаимодействию с клиентами на начальном этапе реализации проекта
Организационный потенциал	16. Наличие организационного плана
Научно-технический потенциал	17. Инновационность идеи 18. Инновационность технологии 19. Наличие плана проекта для технической реализации 20. Наличие прав на интеллектуальную собственность
Кадровый потенциал	21. Наличие потенциальных специалистов 22. Уникальность специалистов
Потенциал государственной, международной, экономической и политической ситуации	23. Уровень развития отрасли экономики или сектора, в котором будет работать проект 24. Уровень государственной поддержки отрасли

Потенциал времени	25. Срок завершения проекта 26. Стадия разработки проекта 27. Продолжительность ознакомительного периода продукта/начала розничного обслуживания
Потенциал автономии	28. Зависимость проекта от других отраслей экономики или промышленных секторов 29. Зависимость от других аналогичных проектов
Экологический потенциал	30. Уровень негативного воздействия на окружающую среду
Социальный потенциал	31. Доступность социальной полезности проекта
Информационный потенциал	32. Доступность, надежность и качество информации в экономической отрасли или промышленном секторе, в котором будет реализовываться проект

Модель постоянной отдачи от масштаба (CRS) инвестиционного проекта выглядит следующим образом:

$$\left\{ \begin{array}{l} \max \frac{v_1 G_{e,j_0} + v_2 d_{f,j_0}}{T_{t,j_0} + \mu_1 C_{w,j_0} + \mu_2 C_{s,j_0} + \mu_3 C_{r,j_0}} \\ \text{s. t. } \frac{v_1 G_{e,j} + v_2 d_{f,j}}{\mu_1 T_{t,j} + \mu_2 C_{w,j} + \mu_3 C_{s,j}} \leq 1 \\ v_1, v_2, \mu_1, \mu_2, \mu_3 \geq 0 \end{array} \right.$$

где v_1 – ожидаемая отдача от инвестиционного проекта;

G_{e,j_0} – масштаб инвестиций по проекту;

T_{t,j_0} – объем экономического, экологического и социального эффекта по проекту;

μ_1, μ_2 и μ_3 – веса комплексной эффективности инвестиций;

μ_1, μ_2 и μ_3 – веса масштаба инвестиций и соответствующих эффектов в разрезе выделенных составляющих.

Учитывая сложность дробной оптимизации, построенная выше модель преобразуется в линейную на основе преобразования Чарнса-Купера. Кроме того, для трансформации ограничений неравенства в уравнения и определения эффективности модели вводятся неархимедовы бесконечно малые ε и слабые переменные s . На основе теоремы двойственности создана вычислимая и лаконичная мультимодальная модель расчета эффективности инвестиционного проекта, которая выглядит следующим образом:

$$\left\{ \begin{array}{l} \min \theta - \varepsilon (s_T^- + s_{c1}^- + s_{c2}^- + s_G^+ + s_d^+) \\ \sum_{j=1}^n \lambda_j G_{e,j} - s_G^+ = G_{e,j_0} \\ \sum_{j=1}^n \lambda_j d_{f,j} - s_d^+ = d_{f,j_0} \\ \sum_{j=1}^n \lambda_j T_{t,j} + s_T^- = \theta T_{t,j_0} \\ \sum_{j=1}^n \lambda_j C_{w,j} + s_{c1}^- = \theta C_{w,j_0} \\ \sum_{j=1}^n \lambda_j C_{s,j} + s_{c2}^- = \theta G_{s,j_0} \\ \sum_{j=1}^n \lambda_j C_{r,j} + s_{c2}^- = \theta G_{r,j_0} \end{array} \right.$$

где θ – относительная эффективность инвестиционного проекта, λ_j – коэффициент эластичности коэффициент по проекту, ε – неархимедова бесконечно малая, s – пред-

ставляет собой переменную провисания, а n – число инвестиционных инициатив.

На основании вышеприведенного на рис. 1 показана предложенная автором система

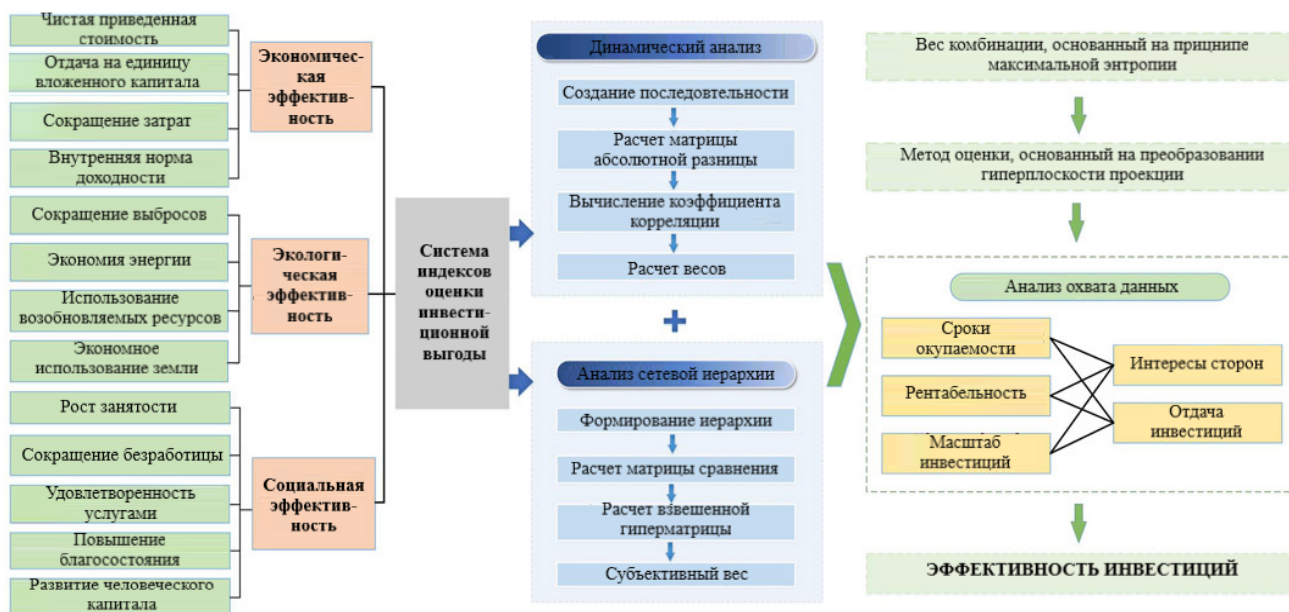


Рисунок 1 – Система критериев оценки эффективности инвестиционного проекта, подходы к их расчету и алгоритм принятия решения

критериев оценки эффективности инвестиционного проекта в разрезе трех составляющих. Также в рамках данной схемы выделены подходы к расчету показателей и алгоритм принятия окончательного решения.

Аналитический сетевой процесс и динамический анализ используются для расчета субъективных и объективных весов выбранных критериев, а комбинированные веса получаются на основе принципа максимальной энтропии. Комплексная оценка инвестиционной выгоды производится с помощью преобразования проекции гиперплоскости.

Таким образом, подводя итог проведенного анализа, отметим следующее.

Учитывая неопределенность современной экономической ситуации, геополитическую напряженность в мире и перманентно возникающие кризисы, в статье предложена система критериев оценки эффективности инвестиций на основе методов интеллектуального анализа, которая закладывает основу для повышения качества оценки перспективных вариантов вложения средств в динамичных рыночных условиях. Предложенный подход позволит инвестору оценить возможность реализации инвестиционного проекта, даст возможность для своевременного формирования и внедрения эффективных управленческих решений с целью улучшения ожидаемых результатов от реализации проекта.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

- Смирнова Е. Ю. Метрики эффективности для мониторинга инвестиций на полном жизненном цикле // Ученые записки Международного банковского института. 2021. № 1 (35). С. 118-128.
- Жураев Э. С. Теоретическая интерпретация видов, структуры, эффективности и управления реальными инвестициями // Экономика и социум. 2022. № 5-2 (92). С. 434-439.
- Lin Zhang, Xueyong Zhang The foreign experience and investment performance of venture capitalists // Accounting & Finance. 2021. Volume 62, Issue S1. Pp. 23-29.
- Hongseon Kim, Soonbong Lee Improving portfolio investment performance with distance-based portfolio-combining algorithm // Journal of Financial Research. 2022. Volume 45, Issue 4. Pp. 67-73.
- Астанакүлов О. Т., Бекимбетова Г. М. Анализ эффективности проектов: инвестиции и инновации // Russian Economic Bulletin. 2022. Т. 5. № 1. Pp. 159-167.
- Benjamin R. Auer Implementation and profitability of sustainable investment strategies: An errors-in-variables perspective // Business Ethics, the Environment & Responsibility. 2021. Volume 30, Issue 4. Pp. 112-119.
- Кулагин Р. В. Способы оценки эффективности инвестиций в венчурные проекты // Тенденции развития науки и образования. 2021. № 73-4. С. 69-73.

References

- Smirnova E. Y. Efficiency metrics for monitoring investments in the full life cycle. *Scientific notes of the International Banking Institute*. 2021. No. 1 (35). Pp. 118-128.
- Juraev E. S. Theoretical interpretation of the types, structure, efficiency and management of real investments. *Economics and Society*. 2022. No. 5-2 (92). Pp. 434-439.

-
3. Lin Zhang, Xueyong Zhang The foreign experience and investment performance of venture capitalists. *Accounting & Finance*. 2021. Volume 62, Issue S1. Pp. 23-29.
4. Hongseon Kim, Soonbong Lee Improving portfolio investment performance with distance-based portfolio-combining algorithm. *Journal of Financial Research*. 2022. Volume 45, Issue 4. Pp. 67-73.
5. Astanakulov O. T., Bekimbetova G. M. Analysis of project effectiveness: investments and innovations. *Russian Economic Bulletin*. 2022. Vol. 5. No. 1. Pp. 159-167.
6. Benjamin R. Auer Implementation and profitability of sustainable investment strategies: An errors-in-variables perspective. *Business Ethics, the Environment & Responsibility*. 2021. Volume 30, Issue 4. Pp. 112-119.
7. Kulagin R. V. Methods of evaluating the effectiveness of investments in venture projects. *Trends in the development of science and education*. 2021. No. 73-4. Pp. 69-73.
-

Жердева О. В.,

кандидат экономических наук, Кубанский государственный аграрный университет, Краснодар, Россия, ksenia184@ya.ru

Небавская Т. В.,

кандидат экономических наук, Кубанский государственный аграрный университет, Краснодар, Россия, Vladsvstnv71@mail.ru

Беседина М. А.,

обучающаяся учетно-финансового факультета, Кубанский государственный аграрный университет, Краснодар, Россия, besedina.maria23.02@gmail.com

Кудрич О. В.,

обучающаяся учетно-финансового факультета, Кубанский государственный аграрный университет, Краснодар, Россия, kudrich007@mail.ru

СРАВНЕНИЕ РОССИЙСКИХ СТАНДАРТОВ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ: ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Вопрос активной адаптации отечественной системы учета и отчетности в соответствии с требованиями международных стандартов на сегодняшний день является актуальным, поскольку данный процесс вызван необходимостью увеличения степени влияния России на международной арене, что оказалось проблематичным в масштабах российских стандартов, а также развитием долгосрочных отношений и привлечением инвестиций иностранных партнеров в российский бизнес. В статье рассмотрена сравнительная характеристика международных стандартов финансовой отчетности с российскими стандартами бухгалтерского учета, представлены основные проблемы внедрения МСФО в отечественную практику и пути их решения.

Ключевые слова: бухгалтерская (финансовая) отчетность; бухгалтерский учет; международные стандарты финансовой отчетности; российские стандарты бухгалтерского учета.

Zherdeva O. V.,

Candidate of Economic Sciences, Kuban State Agrarian University, Krasnodar, Russia, ksenia184@ya.ru

T. V. Nebavskaya,

PhD in Economics, Kuban State Agrarian University, Krasnodar, Russia, Vladsvstnv71@mail.ru

Besedina M. A.,

student of the Accounting and Finance Faculty, Kuban State Agrarian University, Krasnodar, Russia, besedina.maria23.02@gmail.com

Kudrich O. V.,

student of the Accounting and Finance Faculty, Kuban State Agrarian University, Krasnodar, Russia, kudrich007@mail.ru

COMPARISON OF RUSSIAN ACCOUNTING STANDARDS AND INTERNATIONAL FINANCIAL REPORTING STANDARDS: PROBLEMS OF IMPLEMENTATION AND DEVELOPMENT PROSPECTS

The issue of active adaptation of the domestic accounting and reporting system in accordance with the requirements of international standards is relevant today, since this process is caused by the need to increase the degree of Russia's influence in the international arena, which turned out to be problematic on the scale of Russian standards, as well as the development of long-term relationships and attracting investments from foreign partners in Russian business. The article examines the comparative characteristics of international financial reporting standards with Russian accounting standards, presents the main problems of introducing IFRS into domestic practice and ways to solve them.

Key words: accounting (financial) statements; accounting; international financial reporting standards; Russian accounting standards.

В соответствии с российским законодательством бухгалтерская финансовая отчетность представляет собой сведения о финансовом и имущественном состоянии организации, а также о результатах ее деятельности на отчетную дату. Она составляется экономическими субъектами с целью предоставления внутренним и внешним пользователям соответствующей информации. Очевидно, что к числу внутренних пользователей будет, в первую очередь, относиться собственник, заинтересованный в успешном развитии своей организации. А внутренние пользователи, в свою очередь, могут быть с косвенным и прямым интересом. К первым стоит отнести налоговые органы, а ко вторым – банки, поставщиков, инвесторов. Однако инвесторы в процессе изучения данных об организации не всегда смогут получать из отчетности, составленной по российским стандартам, тот объем информации, на основе которого возможно было бы сделать исчерпывающие выводы. В результате чего вытекает необходимость трансформации отчетности из РСБУ в МСФО, разработанные

Комитетом по международным стандартам финансовой отчетности [1].

Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) представляют собой набор общепризнанных регламентов, разъяснений, в которых определены принципы составления финансовой отчетности, ориентированной на ее внешних пользователей (инвесторов и кредиторов) для принятия ими экономических решений.

МСФО, безусловно, обладают рядом преимуществ перед национальными стандартами, однако следует упомянуть и ряд их недостатков:

- МСФО полны прикидок и неточностей, что вызывает сложность российских специалистов в отдалении от привычных им прямых указаний;
- многообразие методов учета;
- отсутствие разъяснений практического применения стандартов.

Рассмотрим на рис. 1 формы отчетности, регламентированные международными правилами.

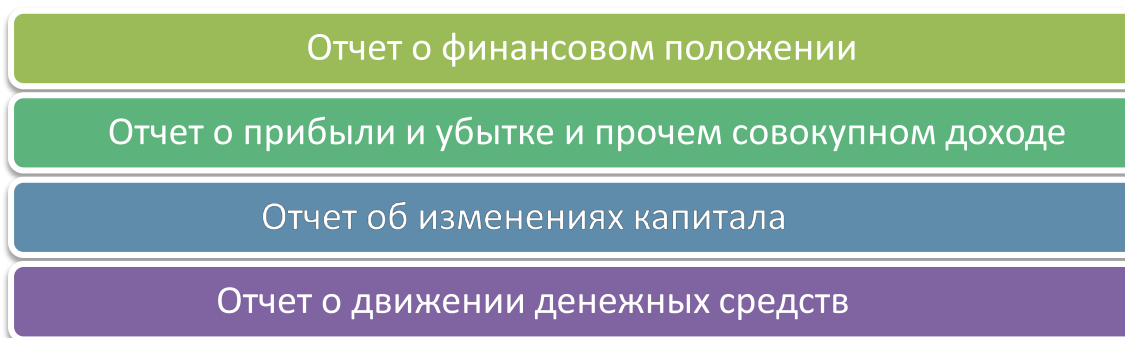


Рисунок 1 – Формы финансовой отчетности по МСФО

В отчете о финансовом положении отражается информация об имуществе организации, ее обязательствах и источниках финансирования. Отчет о совокупном до-

ходе экономические субъекты имеют право составлять в двух формах: «Отчет о прибылях и убытках» и «Отчет о прочих доходах», либо в виде единого отчета. Третья форма

включает в себя отражение изменения чистой стоимости имущества собственников организации. В отчете о движении денежных средств представлены денежные потоки по операционной, финансовой и инвестиционной деятельности.

При составлении российской финансовой

отчетности и предоставлении ее налоговым органам организации должны руководствоваться национальными стандартами бухгалтерского учета. Приказом Министерства финансов от 02.07.2010 № 66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций» определены следующие формы (рис. 2).

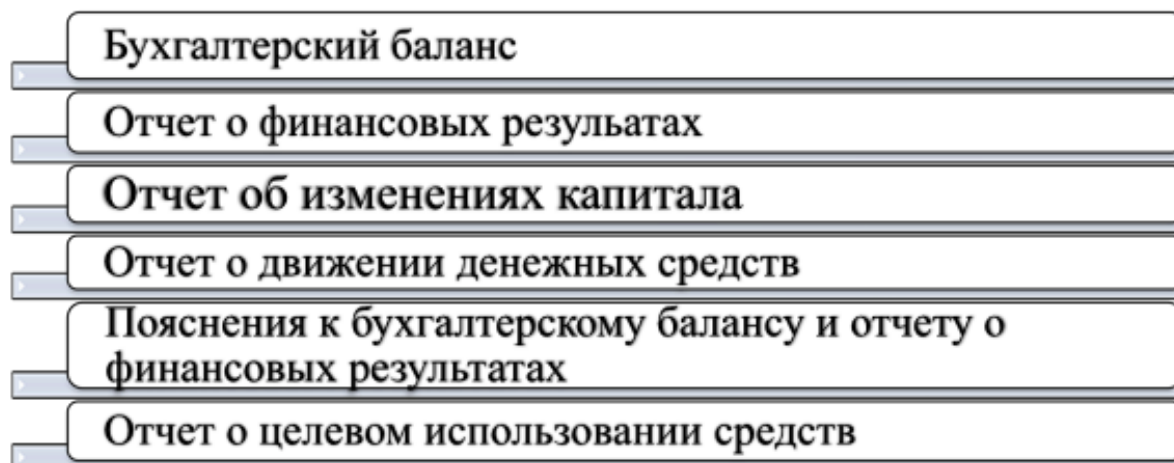


Рисунок 2 – Формы бухгалтерской отчетности по РСБУ

Указанные отчеты содержат информацию о материальном положении организации и результатах ее деятельности, приводят все финансовые операции на отчетную дату. Данные за несколько периодов позволяют оценить изменения в финансовом положении организации. Бухгалтерский баланс представляет собой свод данных о стоимости имущества и обязательствах организации на отчетную дату. В отчете о финансовых результатах приводятся сведения о доходах и расходах компании за отчетный период, а также отражается ее финансовый результат (прибыль или убыток). Третья форма показывает изменения собственного капитала организации в течение отчетного периода, показатель нераспределенной прибыли (убытка) и изменение номинальной стоимости акций. Отчет о движении денежных средств фиксирует все денежные поступления и платежи за

отчетный период и остатки денег на начало и конец этого периода. Помимо этого, в нем выделены три раздела в зависимости от типа деятельности – денежные потоки от операционной деятельности, от инвестиционной деятельности, от финансовой деятельности. Пояснение к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах являются составляющей бухгалтерской отчетности, предназначенной для детализации отдельных показателей первой и второй формы отчетности. Отчет о целевом использовании средств отражает сведения об остатках целевого финансирования на начало и конец отчетного года, а также полученных средствах и о том, на какие цели они расходовались [2].

В табл. 1 раскрыты основные аспекты формирования международной и российской бухгалтерской отчетности.

Таблица 1 – Сравнительная характеристика отчетности МСФО и РСБУ

Признак	МСФО	РСБУ
Цель создания	Предоставление отчетности для принятия внешними пользователями (инвесторами и кредиторами) экономических решений по инвестированию	Представление бухгалтерской отчетности в целях контроля и надзора налоговыми органами

Форма и содержание	Принцип преобладания экономического содержания над юридической формой, наличие свободы действий бухгалтера, опирающейся на его профессиональное суждение о финансовых потоках компании	Формирование отчетности согласно строго регламентированному законодательством нормативным документам
Консолидация	Сведение финансовых показателей всех компаний, входящих в единую группу – материнской организации и дочерних, филиалов	Отсутствие обобщения бухгалтерской информации, составление отчетности по каждой из зависимых организаций
Отчетный период	Отсутствие связи отчетного и календарного года, организации имеют право самостоятельно определять финансовый год	Соответствие календарного года отчетному периоду (с 1 января по 31 декабря)
Валюта и язык отчетности	Организации предоставляют отчетность в валюте, в которой была получена выручка и осуществлены расчеты. Отсутствие ограничений по языку, чаще всего используется английский	Бухгалтерская отчетность составляется только в национальной валюте (рублях) и на русском языке
Дисконтирование	Применяется повсеместно – при оценке активов, при отсрочке платежей, при учете финансовых инструментов	Практически не используется
Процентный доход	Использование метода эффективной ставки процента. Расчет происходит на основе ожидаемых денежных потоков в течение времени существования актива	Применение ставки процента, установленной договором, эффективная ставка не рассчитывается
Налоговая база	В зависимости от способа погашения балансовой стоимости актива. Указание в отчетности основания списания налогов	Сумма дохода или расхода, облагаемая налогом на прибыль

Несмотря на то что применение МСФО способствует повышению прозрачности и сравнимости финансовой отчетности российских компаний и, как следствие, улучшает инвестиционный климат в стране, отече-

ственный бизнес регулярно сталкивается с рядом проблем перехода на международные стандарты финансовой отчетности. Основные из них приведены на рис. 3.



Рисунок 3 – Проблемы внедрения МСФО в отечественную практику составления отчетности

Можно отметить, что большинство проблем внедрения МСФО так или иначе связано с проблемой квалификации кадров. Так, например, организация может избежать затрат на обучение сотрудников, если работни-

ки бухгалтерии уже владеют необходимыми знаниями и понимают смысл международных стандартов. Подготовить кадры и повысить уровень квалификации профессионалов в области международных стандартов финан-

совой отчетности можно путем осуществления следующих мероприятий, проводимых Минфином, профессиональными сообществами и другими компетентными органами:

- предоставление официальных пояснений и интерпретаций стандартов МСФО, которые повысят степень доступности содержащейся в них информации;

- организация консультаций и семинаров по МСФО со стороны Минфина, профессиональных сообществ и других компетентных органов;

- создание онлайн-порталов и бесплатных интерактивных ресурсов, с помощью которых специалисты могут получать доступ к разъяснениям и примерам применения стандартов МСФО;

- сотрудничество с учебными заведениями. Так, например, для повышения практической ориентированности студентов соответствующих образовательных программ на базе образовательных учреждений могут быть организованы сообщества, объединяющие обучающихся, интересующихся проблемами создания и применения международных стандартов финансовой отчетности. Также рекомендуется организовывать встречи с экспертами для обсуждения актуальных вопросов, связанных с адаптацией МСФО к российской действительности;

- повышение количества бюджетных мест в образовательных учреждениях с целью подготовки специалистов данной направленности [3].

Следует заметить, что предложенные способы устранения проблем внедрения МСФО в отечественную практику в части составления отчетности также направлены на формирование профессионального суждения специалистов, что является одним из основополагающим принципом составления отчетности по МСФО.

Так как применение МСФО отечественными компаниями помогает привлекать иностранные инвестиции и конкурировать на мировом рынке, а следовательно, способствует развитию экономики страны, увеличению ВВП, увеличению уплаты налогов в бюджет, и т. д., то в интересах государства повысить доступность для широкого круга профессионалов программ обучения, признаваемых на международном уровне. Международная организация АССА подготавливает дипло-

мированных специалистов по международной финансовой отчетности, обладающих пониманием необходимых концепций и принципов. Для того чтобы войти в состав ее членов, необходимо иметь среднее профессиональное образование или окончить первый курс высшего образовательного учреждения, сдать 13 экзаменов, заполнить модуль по профессиональной этике, а также опыт работы в области финансов должен составлять не менее трех лет. Глава международной профессиональной ассоциации АССА в России, Татьяна Геращенко, в своем интервью дала комментарии, касаемо стоимости курса обучения: стандартная регистрация в программе стоит 89 фунтов, сдача каждого экзамена – 112 фунтов. Учитывая, что многие специалисты, имеющие большой профессиональный опыт в данной сфере, испытывают трудности со сдачей экзаменов, им приходится обращаться в тренинговые центры или крупные консалтинговые компании. Современная политическая обстановка дает возможность сдать экзамены только в сертифицированных центрах за территорией России, например в Армении, Казахстане, Грузии, Узбекистане и т.д. На обучение и процедуру прохождения получения данной квалификации может уйти несколько лет. На международном уровне возникает необходимость упрощения процедуры сдачи экзаменов. Кроме того, необходимо обеспечить независимость получения квалификации независимо от гражданства потенциальных членов АССА.

Подводя итог, следует отметить, что сближение РСБУ и МСФО представляет собой, безусловно, важный процесс, происходящий уже на протяжении многих лет и ставящий целью интеграции российской экономики с зарубежными. Однако затруднение данного явления происходит преимущественно вследствие возникающих расхождений – МСФО представляется инвесторам для принятия различных решений, а РСБУ – необходимы для проверки отчетности контролирующими органами.

Список источников

1. Кесян С. В., Сычева Ю. И., Глотова М. А. Переход на международные стандарты финансовой отчетности: необходимость и проблемы // Вестник Академии знаний. 2021. № 47 (6). С. 180-183.

2. Шаповалова А. А., Жердева О. В. Кадровые проблемы внедрения МСФО российскими организациями // Сб. Новые реалии в инновационном развитии экономической мысли : сб. научных статей по итогам V Межд. науч.-практ. конф. 2017. С. 230-232.

3. Chernyavskaya S. A., Korovina M. A., Zherdeva O. V. Analysis of the regional food subsystem formation and development // Journal of Applied Economic Sciences. 2018. Т. 13. № 8 (62). С. 2323-2339.

References

1. Kesyan S. V., Sycheva Yu. I., Glotova M. A. Transition

to international financial reporting standards: necessity and problems. *Bulletin of the Academy of Knowledge*. 2021. No. 47 (6). Pp. 180-183.

2. Shapovalova A. A., Zherdeva O. V. Personnel problems of the introduction of IFRS by Russian organizations. *Collection of New realities in the innovative development of economic thought : collection of scientific articles based on the results of the V International Scientific and Practical Conference 2017*. Pp. 230-232.

3. Chernyavskaya S. A., Korovina M.A., Zherdeva O.V. Analysis of the regional food subsystem formation and development. *Journal of Applied Economic Sciences*. 2018. Vol. 13. No. 8 (62). Pp. 23-2339.

Ахмедова Милена Расуловна,
*кандидат экономических наук, доцент,
Кубанский государственный университет,
Краснодар, Россия, mili-g1@mail.ru*

АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ В СФЕРЕ БЕЗНАЛИЧНЫХ РАСЧЕТОВ ПЛАСТИКОВЫМИ КАРТАМИ В РОССИИ

В статье проведен анализ современного состояния в сфере безналичных расчетов пластиковыми картами в Российской Федерации, дана динамика наличных и безналичных платежей в 2019-2023 гг. Исследованы основные способы мошенничества и преступлений с использованием пластиковых карт. Проанализирован выпуск банковских карт в 2020-2023 гг., рассмотрено количество мошеннических операций с использованием платежных карт, проведена динамика по годам. Приведены основные способы хищения денег с банковских карт.

К л ю ч е в ы е с л о в а : безналичные расчеты; банковские карты; устойчивость; мошенничество; платежи.

Akhmedova Milena R.
*Candidate of Economics, Associate Professor,
Kuban State University, Krasnodar, Russia,
mili-g1@mail.ru*

ANALYSIS OF THE CURRENT STATE IN THE FIELD OF NON- CASH PAYMENTS WITH PLASTIC CARDS IN RUSSIA

The article analyzes the current state in the field of non-cash payments with plastic cards in the Russian Federation, the dynamics of cash and non-cash payments for 2019-2023 is given. The main methods of fraud and crimes using plastic cards are investigated. The issue of bank cards in 2020-2023 was analyzed, the number of fraudulent transactions using payment cards was considered, and the dynamics by year was carried out. The main methods of stealing money from bank cards are given.

К e y w o r d s : non-cash payments; bank cards; stability; fraud; payments.

Российская платежная инфраструктура доказала свою устойчивость, что сыграло ключевую роль в стабилизации ситуации на финансовом рынке после введения санкций. Решение международных платежных систем уйти из России, принятое в марте, не повлияло на работу их карт внутри страны – еще в 2014 г. обработка всех внутрироссийских операций по картам российских банков была переведена в национальную систему платежных карт [2]. Поддержку участникам рынка оказала система передачи финансовых сообщений, которая стала каналом обмена платежной информацией для банков, отключенных от SWIFT [6].

Российский рынок платежных услуг не только продемонстрировал устойчивость, но и нарастил показатели. Усиление санкционного давления не оказало негативного влияния на работу платежной инфраструктуры внутри страны. Гражданам и бизнесу в России по-прежнему была доступна широкая линейка платежных инструментов и технологий [1].

Продолжилось развитие всех инструментов безналичных расчетов. В результате доля безналичных платежей в розничном обороте продолжила стабильно расти. По итогам года она составила 83,4 %. При этом участники рынка активно внедряли удобные

решения: платежные приложения, карты-наклейки (стикеры), QR-коды, специальные таблички для бесконтактной оплаты смартфоном (NFC-метки), а также другие инновационные сервисы.

На рис. 1 изображена динамика наличных и безналичных платежей в Российской Федерации.

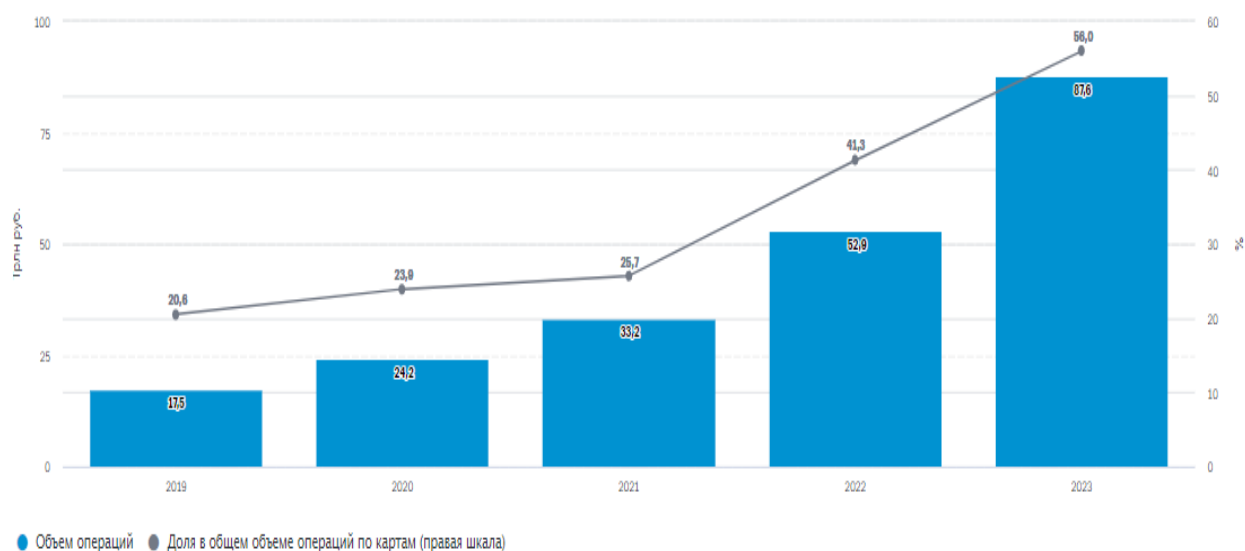


Рисунок 1 – Динамика наличных и безналичных платежей в 2019-2023 гг. [7]

Рынок платежных карт показал активный рост, прежде всего за счет карт «Мир», которые замещали карты международных платежных систем. За год количество выпущенных карт «Мир» выросло в 1,6 раза и превысило 287 млн карт.

Объем безналичных операций физических и юридических лиц вырос в 1,4 раза по сравнению с 2021 г., продолжился рост доли безналичной оплаты товаров и услуг в розничном обороте. Это говорит о доступности платежных сервисов и доверии к ним потребителей [3].

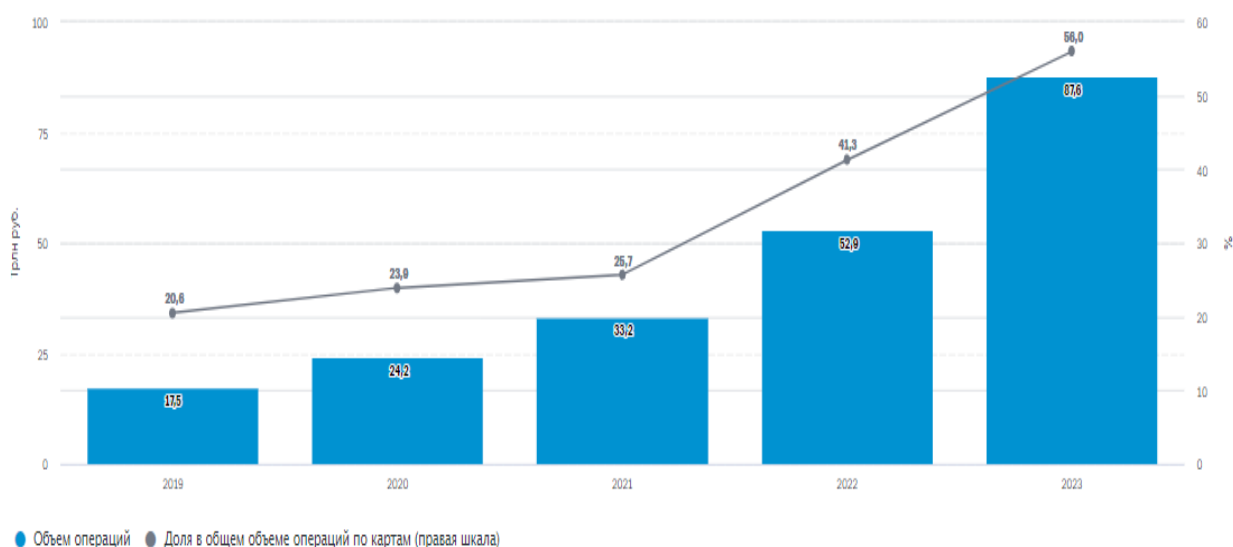


Рисунок 2 – Динамика выпуска банковских карт «Мир» в 2019-2023 гг. [6; 7]

На рис. 2 представлена динамика выпуска банковских карт «Мир».

По подсчетам, в 2023 г. доля безналичных платежей в розничном обороте превысила 83,4 %, что на 5,3 % выше, чем в 2022 г. Эту информацию сообщила глава Банка России Э. Набиуллина в ходе выступления на ежегодной встрече кредитных организаций с руководством ЦБ.

Согласно мнению главы Центрального Банка РФ, это один из самых высоких показате-

телей в мире. переводами через СБП пользуется каждый второй житель России, покупки оплачивает каждый третий. Россияне в 2023 г. совершили через СБП свыше 7 млрд операций на общую сумму 31 трлн руб., о чем говорит статистика, приведенная ЦБ [4]. Карточные операции в России по итогам 2022 г. увеличились на 11 % по количеству и на 16 % по объему.

Перейдем к рассмотрению динамики выпуска платежных карт в 2020-2023 гг.

Таблица 1 – Количество платежных карт в 2020-2023 гг. [9]

Показатели	Количество платежных карт в млн ед.				Абсолютные изменения			Относительные изменения, %		
	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.
Из них	305,6	334,7	396,6	449,3	29,1	61,9	52,6	109,5	118,5	113,2
расчетные карты	266,5	294,3	349,2	394,7	27,8	54,9	45,5	110,4	118,6	113
кредитные карты	39,1	40,4	47,4	54,6	1,3	7,0	7,1	103,3	117,2	115

С 2020 по 2021 г. количество платежных карт выросло на 29,1 миллиона единиц (от 305,6 до 334,7 млн), что составляет относительное изменение в 9,5 %.

С 2021 по 2022 г. рост ускорился, и количество карт увеличилось на 61,9 миллиона единиц (от 334,7 до 396,6 млн), что соответствует относительному изменению в 18,5 %.

С 2022 по 2023 г. прирост снова сократился до 52,6 миллиона единиц (от 396,6 до 449,3 млн), но относительное изменение все еще составляет значительные 13,2 %.

В структуре платежных карт основную долю составляют расчетные карты, их количество увеличилось на 109,5 млн (от 266,5 до 376,2 млн) с 2020 по 2023 г. Кредитные карты также увеличились на 15,5 млн (от 39,1 до 54,6 млн) [8].

Карты национальной платежной системы «Мир» впервые смогли занять более половины карточного рынка России в 2023 г. По итогам 2023 г. на «Мир» приходится 52,5 % объема всех операций по картам в России и 51,6 % от всех выпущенных карт. В конце 2023 г. эти показатели составляли 49,4 и 48,2 % соответственно. Всего банки выпустили 256 млн карт «Мир» [8].

Согласно данным ЦБ, российскими банками по итогам третьего квартала 2023 г. в целом было выпущено 449,3 млн карт для физических лиц. Объем операций по ним составил 44,3 трлн руб., из которых 14,4 трлн руб. приходится на оплату товаров и услуг,

21 трлн руб. – на денежные переводы, оставшиеся 8,8 трлн руб. – на снятие наличных с карт.

Итак, можно сделать вывод, что в течение анализируемого периода наблюдался стабильный рост количества платежных карт, преимущественно за счет расчетных карт, что свидетельствует о развитии электронных платежей и расширении финансовых возможностей населения.

После введенных санкций активное развитие начала платежная национальная система, о чем говорят показатели роста выпускаемых карт «Мир».

В 2023 г. объем операций без согласия клиентов увеличился по сравнению с 2022 г. на 11,48 % на фоне роста объема денежных переводов с использованием карт (+10,54 %, до 136,38 трлн руб.).

В 2023 г. количество мошеннических операций с использованием платежных карт было самым высоким среди остальных типов операций и составило 984,77 тыс. операций. Наибольший объем хищений денежных средств осуществлялся по операциям, связанным с использованием платежных карт (7 120,37 млн руб.).

В 2022 г. зафиксировано 129,08 тыс. случаев использования платежных карт (за исключением предоплаченных) без согласия их владельцев в банкомате или терминале на общую сумму 1569,72 млн руб., из которых 24,1 % операций произошло в результате ис-

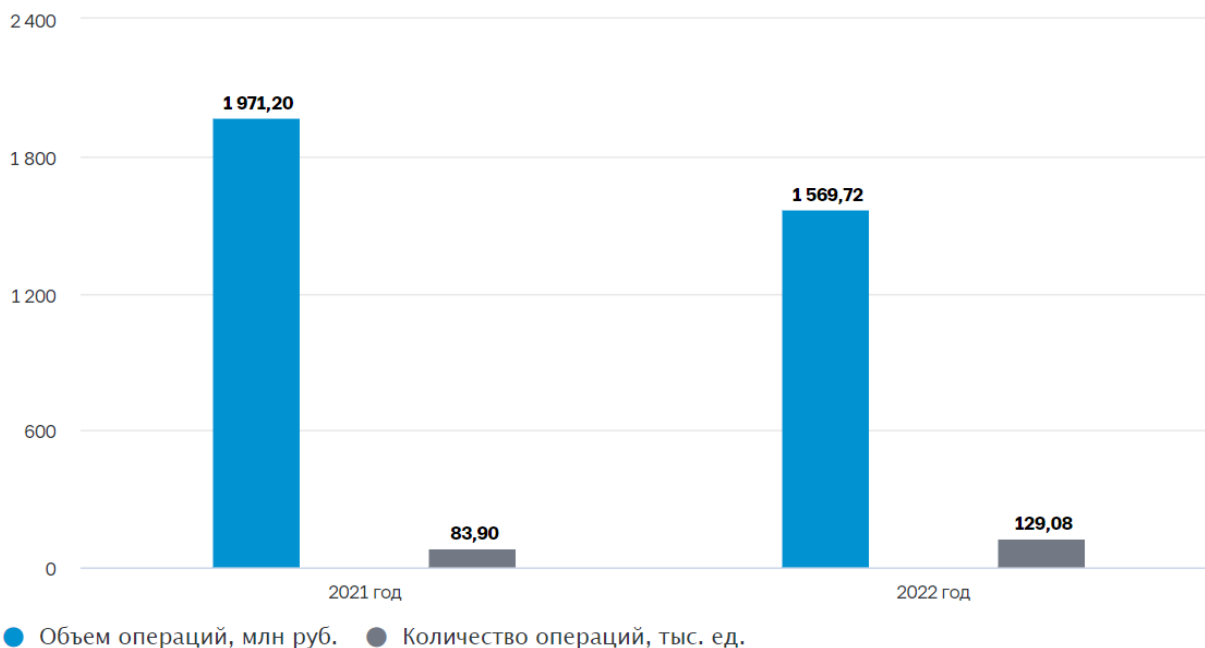


Рисунок 3 – Динамика общего объема и количества операций без согласия клиентов в 2022-2023 гг. [6; 7]

пользования злоумышленниками приемов и методов социальной инженерии [8]. Злоумышленники продолжили применять комбинированные схемы мошенничества, при

которых жертву вынуждали совершать перевод через эти каналы, что привело к росту показателя операций без согласия клиентов в этой группе (рис. 4).

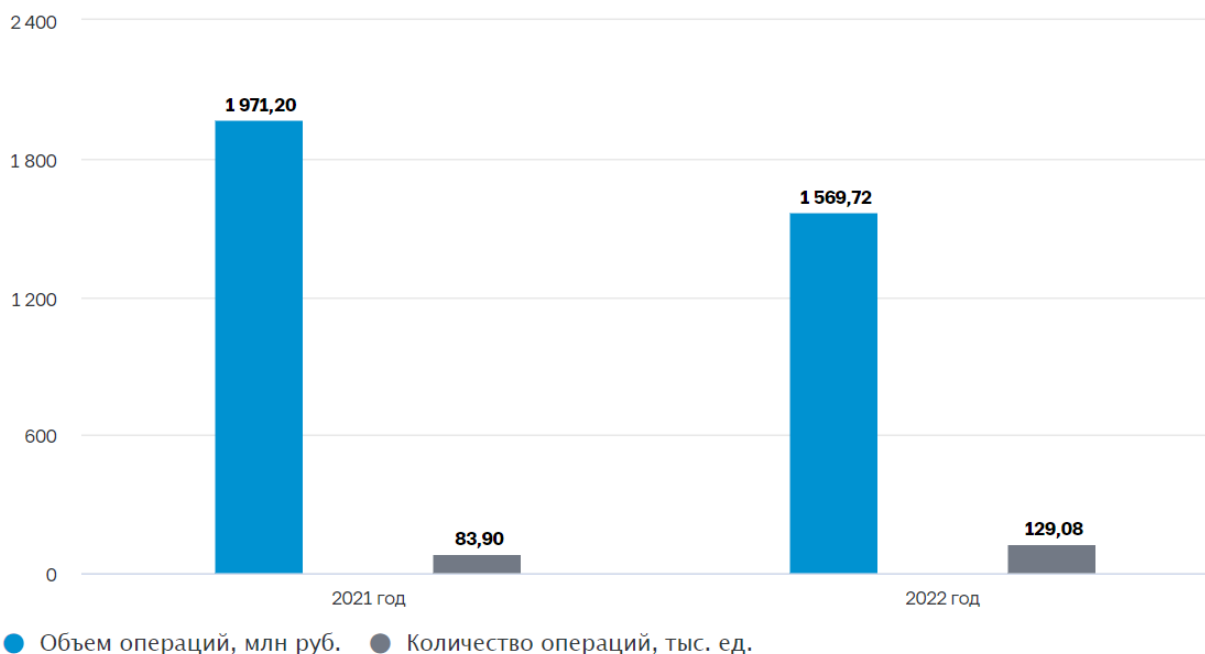


Рисунок 4 – Операции без согласия клиентов в банкоматах, терминалах в 2021-2022 гг. [2; 9]

Банковская карта является универсальным средством в финансовом мире: на нее перечисляют заработную плату, выдают кредиты, ею рассчитываются в точках продаж и Интернете.

Существует много способов похищения денег с карточки, рассмотреть которые стоит подробнее.

1. Через мобильный банк [10]. Устанавливая сторонние приложения из

Интернета, для работы с которыми нужна привязка карточки, следует быть очень внимательным. Дело в том, что создатели программы специально заражают ее вирусом, который, проникая в смартфон, начинает работать на мошенников. Он заменяет окно мобильного банкинга фишинговым, то есть поддельным, а владелец телефона вводит туда свои данные, ничего не подозревая. Вирус отправляет их аферистам, которые затем незаконно получают доступ к карточному счету клиента. Кроме этого, программа может получать доступ к смс-оповещениям клиента при работе в программе. С их помощью воры под видом владельца дебетовой карты они могут входить в банкинг и совершать кражу денег. Клиент может ничего не подозревать, так как вирусы блокируют сообщения о снятии наличных и переводе денег, которые должны поступать на телефон.

2. По телефону.

Если к телефонному номеру была привязана банковская карточка, то мошенник может воспользоваться и этой ситуацией. При краже/утере телефона или сим-карты, преступники получают доступ в интернет-банкинг и спокойно переводят все деньги с кредитки. Кроме этого, злоумышленники могут взломать сайт мобильного оператора. После этого они устанавливают переадресацию всех смс-сообщений пользователя и используют их для доступа к мобильному или интернет-банкингу.

3. Кража пластиковой карты [5].

Мошенничество с банковскими картами путем воровства кредитки – дело распространенное. Если такое обнаружено, необходимо срочно связаться с оператором и заблокировать карту или сделать это самостоятельно через мобильное или интернет-приложение. Это крайне важно, когда пластик имеет лишь магнитную полосу. Снять деньги без пин-кода с него не представляется возможным, однако расплачиваться в магазине не составит труда. Карточками с чипом или с бесконтактной оплатой воспользоваться сложнее, потому что для любых операций понадобится ввести номер секретного пароля.

4. С помощью поддельных банкоматов.

Злоумышленники идут на разные уловки, лишь бы завладеть чужими финансами. Они даже могут изготовить псевдобанкомат. Устанавливается он в людном месте, чтобы

чем можно больше людей воспользовались им. Вставив карту в устройство, человек видит информацию об отсутствии наличности либо неисправности системы. Тем временем мошенники завладевают всей необходимой им информацией для вывода денег. Фальшивый банкомат может вернуть карточку, а может оставить ее у себя. В этом случае снять деньги будет еще проще, ведь есть оригинал и известен пин-код [10].

5. Звонок от работников банка по сервисному номеру.

В последнее время стали известны факты махинации с банковскими картами Сбербанка. Для этого мошенники используют сервисный номер организации, ведь технологически это возможно. На телефон жертвы мошенников приходит смс с номера 900 с просьбой перевести определенную сумму денег. Для этого необходимо отправить в ответ код, содержащийся в сообщении, либо операция пройдет автоматически через 600 секунд. Через некоторое время раздается звонок с официального номера Сбербанка (8-800-555-5550), где человек, назвавшись специалистом службы безопасности банковского учреждения, просит от клиента отправить ответное смс, где указать код, пробел и словосочетание «отмена перевода». После отправки сообщения, деньги, равно как и сотрудник Сбербанка, бесследно исчезают.

6. Вишинг.

Чтобы завладеть данными владельца пластика используется телефонная связь, причем разговор может происходить как в автоматизированном режиме – при помощи автоответчика, так и напрямую с так называемым «оператором банковского учреждения». Злоумышленники под любым предлогом стараются разузнать информацию о кредитке, секретном коде и данных клиента. Может звонить покупатель, если владелец кредитки размещал на популярном сайте объявлений информацию о продаже дорогостоящей вещи. Под предлогом того, что для транспортной компании, которая будет забирать товар, необходимы полные персональные данные продавца, а ему самому сведения с карточки, чтобы перевести деньги, он выманивает всю необходимую информацию, после чего исчезает, а вместе с ним и средства со счета [5].

Подводя итог, отметим, что мошенниче-

ство становится основной проблемой в безопасности использования банковских карт. Мошенники используют различные схемы, которые активно пресекаются службами безопасности Банка России и другими ведомствами.

Список источников

1. Федеральный закон «О национальной платежной системе» от 27.06.2011 № 161-ФЗ (последняя редакция). URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_115625/ (дата обращения: 13.05.2024).
2. Андропцева И. О. Осуществление безналичных расчетов физическими лицами // Банковское право. 2021. № 1. С. 40–42.
3. Байдина Н. В. Перспективы развития карточного платежного оборота в России // Молодой ученый. 2022. № 6. С. 128–131.
4. Выпуск платежных карт «Мир». URL: <https://www.rbc.ru/finances/15/12/2023/657b1c609a794786566d6a1f?ysclid=lv98lilqsk895586739> (дата обращения: 01.05.2024).
5. Кривошапова С. В., Литвин Е. А. Оценка и способы борьбы с мошенничеством с банковскими картами в России // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2021. № 4–1. С. 116–120.
6. Итоги работы Банка России 2022. URL: https://cbr.ru/about_br/publ/results_work/2022/razvitie-sistemy-platezhey-i-raschetov/ (дата обращения: 18.04.2024).
7. Итоги работы Банка России 2023. URL: https://cbr.ru/about_br/publ/results_work/2023/razvitie-sistemy-platezhey-i-raschetov/ (дата обращения: 17.04.2024).
8. Обзор операций, совершенных без согласия клиентов финансовых организаций. URL: https://cbr.ru/analytics/ib/operations_survey/2023/ (дата обращения: 11.05.2024).
9. Основные показатели развития национальной платежной системы. URL: <https://cbr.ru/statistics/nps/psrf/> (дата обращения: 11.05.2024).

10. Путанова О. А. Современные виды мошеннических действий и способы борьбы с ними на рынке безналичных платежей Российской Федерации // Финансы. 2022. № 3. С. 100–108.

References

1. *Federal Law “On the National Payment System” dated 06/27/2011 No. 161-FZ (latest edition)*. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_115625 (date of application: 05/13/2024).
2. Andropotseva I. O. Implementation of non-cash payments by individuals. *Banking law*. 2021. No. 1. Pp. 40–42.
3. Baidina N. V. Prospects for the development of card payment turnover in Russia. *Young Scientist*. 2022. No. 6. Pp. 128–131.
4. *Issue of Mir payment cards*. URL: <https://www.rbc.ru/finances/15/12/2023/657b1c609a794786566d6a1f?ysclid=lv98lilqsk895586739> (accessed 01.05.2024).
5. Krivoshapova S. V., Litvin E. A. Assessment and methods of combating bank card fraud in Russia. *International Journal of Applied and Fundamental Research*. 2021. No. 4–1. Pp. 116–120.
6. *Results of the work of the Bank of Russia 2022*. URL: https://cbr.ru/about_br/publ/results_work/2022/razvitie-sistemy-platezhey-i-raschetov/ (date of reference: 04/18/2024).
7. *Results of the work of the Bank of Russia 2023*. URL: https://cbr.ru/about_br/publ/results_work/2023/razvitie-sistemy-platezhey-i-raschetov/ (date of access: 04/17/2024).
8. *Review of transactions performed without the consent of clients of financial institutions*. URL: https://cbr.ru/analytics/ib/operations_survey/2023/ (date of application: 05/11/2024).
9. *Main indicators of the development of the national payment system*. URL: <https://cbr.ru/statistics/nps/psrf/> (date of application: 05/11/2024).
10. Putanova O. A. Modern types of fraudulent actions and ways to combat them in the non-cash payments market of the Russian Federation. *Finance*. 2022. No. 3. Pp. 100–108.

Боташева Лейла Султановна,

*кандидат экономических наук, доцент
кафедры бухгалтерского учета, Северо-Кавказская государственная академия,
Черкесск, Россия, leilushka@br.ru*

Суюнчев Кемал Муратович,

аспирант, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, Москва, Россия

Айдынов Мурадин Русланович,

студент, Северо-Кавказская государственная академия, Черкесск, Россия, ajdynovmuradin@mail.ru

РЕГУЛИРОВАНИЕ КОНКУРЕНЦИИ НА РЫНКЕ БАНКОВСКИХ ЭКОСИСТЕМ

В статье определяются конкурентные риски, связанные с деятельностью банковской экосистемы, такие как риск рыночной монополии, ограничения доступа к данным и инфраструктуре, дискриминация участников экосистемы, сокращение инновационной деятельности и нарушение прав потребителей. Анализируются методы конкурентного надзора, связанные с банковской экосистемой, включая антимонопольное законодательство, надзор за данными и доступом к инфраструктуре, а также защиту прав потребителей. Существующие нормативные меры не полностью учитывают специфическую ситуацию в банковской экосистеме. Необходимо сформулировать специальное законодательство для усиления контроля доступа к данным и инфраструктуре, сформулировать механизм саморегулирования и повысить прозрачность банковской экосистемы.

Ключевые слова: банковские экосистемы; цифровая трансформация; конкуренция; антимонопольное регулирование; монополизация; саморегулирование.

Botasheva Leila S.,

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Accounting and Analysis, North Caucasus State Academy, Cherkessk, Russia, leilushka@br.ru

Suyunchev Kemal M.,

Postgraduate student, Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, Moscow, Russia

Ajdynov Muradin R.,

student, North Caucasus State Academy, Cherkessk, Russia, ajdynovmuradin@mail.ru

REGULATION OF COMPETITION IN THE BANKING ECOSYSTEM MARKET

The paper identifies specific competitive risks associated with the activities of the banking ecosystem, such as the risk of market monopoly, restrictions on access to data and infrastructure, discrimination against ecosystem participants, reduction of innovation and violation of consumer rights. The methods of competitive supervision related to the banking ecosystem are analyzed, including antimonopoly legislation, supervision of data and access to infrastructure, as well as consumer protection. The existing regulatory measures do not fully take into account the specific situation in the banking ecosystem. It is necessary to formulate special legislation to strengthen access control to data and infrastructure, formulate a self-regulation mechanism and increase the transparency of the banking ecosystem.

Keywords: banking ecosystems; digital transformation; competition; antitrust regulation; monopolization; self-regulation.

Банковская экосистема представляет собой сложную сеть взаимосвязанных участников рынка вокруг банковских организаций, которая предоставляет клиентам широкий спектр финансовых и нефинансовых продуктов и услуг через единую точку доступа.

Основные характеристики экосистемы банка:

1. Основная роль банков: банки выступают в качестве организаторов и координаторов экосистемы, обеспечивая платформу для взаимодействия между участниками и предоставляя доступ к ключевым ресурсам (финансовым продуктам, инфраструктуре, данным).

2. Широкий спектр продуктов и услуг: экосистема не только предоставляет клиентам традиционные банковские продукты, но и предоставляет дополнительные услуги, такие как страхование, инвестиции, недвижимость, электронная коммерция, телекоммуникации и т. д.

3. Единая точка доступа: клиенты могут получить доступ ко всем продуктам и услугам экосистемы через единый интерфейс (мобильные приложения, веб-сайты), что обеспечивает удобство и простоту использования.

4. Взаимодействие участников: участники экосистемы (финансовые технологические компании, розничные торговцы, операторы связи и т. д.) сотрудничают друг с другом для обмена данными и совместной разработки новых продуктов и услуг.

5. Цифровые технологии: основой работы экосистемы являются API, облачные вычисления, искусственный интеллект, большие данные и другие цифровые технологии [3].

Цель создания банковской экосистемы:

1. Повышение лояльности клиентов: банки предоставляют широкий спектр продуктов и услуг, стремятся удовлетворить все потребности клиентов и сделать их более лояльными.

2. Повышение прибыльности: экосистема позволяет банкам получать дополнительный доход от комиссионных за продажу продуктов и услуг партнеров.

3. Развитие инноваций: сотрудничество с финтех-компаниями и другими участниками рынка способствует развитию инновационных продуктов и услуг.

4. Повышение эффективности: цифровые технологии могут оптимизировать бизнес-процессы и снизить эксплуатационные расходы.

Основные модели банковских экосистем:

1. Финансовый супермаркет.

Суть модели: банк выступает в роли «единого окна» для предоставления клиентам широкого спектра финансовых продуктов и услуг, как собственных, так и от партнеров. Партнеры интегрируются в инфраструктуру банка и предлагают свои услуги через его каналы дистрибуции [5].

Примеры: Сбербанк, Тинькофф Банк, Альфа-Банк.

Преимущества:

– Удобство для клиентов: клиенты получают доступ к различным финансовым продуктам и услугам в одном месте.

– Доход диверсификация для банка: банк получает комиссионные доходы от продажи продуктов партнеров.

– Увеличение клиентской базы: партнеры привлекают новых клиентов в экосистему банка.

Недостатки:

– Сложность интеграции: интеграция с большим количеством партнеров может быть технически сложной и дорогостоящей.

– Контроль качества: банки должны контролировать качество продуктов и услуг, предоставляемых партнерами.

– Риск каннибала: партнерские продукты могут конкурировать с собственными продуктами банка.

2. Платформа.

Суть модели: банк создает открытую платформу с API, которая позволяет сторонним разработчикам создавать и интегрировать свои приложения и сервисы.

Примеры: BBVA Open Platform, Deutsche Bank API Program.

Преимущества:

– Инновации: открытая платформа стимулирует развитие инновационных продуктов и услуг.

– Гибкость: банк может быстро адаптироваться к изменяющимся потребностям рынка.

– Снижение затрат на разработку: банк не тратит ресурсы на разработку всех продуктов и услуг самостоятельно.

Недостатки:

– Безопасность: открытая платформа повышает риски кибербезопасности.

– Контроль качества: сложно контролировать качество приложений и сервисов, разрабатываемых сторонними разработчиками.

– Конкуренция: платформа может привлечь новых конкурентов на рынок.

3. Маркетплейс.

Суть модели: банк создает онлайн-площадку, где различные поставщики финансовых и нефинансовых продуктов и услуг могут предлагать свои товары и услуги клиентам.

Примеры: Raiffeisenbank Marketplace, Tinkoff Business Marketplace.

Преимущества:

– Широкий выбор: клиенты могут получить большое количество продуктов и услуг от разных поставщиков.

– Конкуренция: конкуренция между поставщиками приводит к снижению цен и повышению качества.

– Комиссионный доход: банк получает комиссию с каждой транзакции на рынке.

Недостатки:

– Сложность управления: управление маркетплейсом может быть сложной задачей, требующей больших ресурсов.

– Контроль качества: банку необходимо контролировать качество продуктов и услуг, предлагаемых на маркетплейсе.

– Риск потери клиентов: клиенты могут перейти к другим поставщикам на маркетплейсе [1].

Особенности конкуренции на рынке банковских экосистем:

1. Сетевые эффекты.

Суть: ценность экосистемы для пользователей возрастает по мере увеличения количества участников и объема предоставляемых услуг.

Влияние на конкуренцию: сетевые эффекты создают барьеры для входа новых игроков на рынок, так как новичкам сложно конкурировать с устоявшимися экосистемами, обладающими большой базой пользователей и партнеров.

Пример: чем больше пользователей используют платежную систему экосистемы, тем привлекательнее она становится для новых пользователей и продавцов, что приводит к дальнейшему росту и укреплению экосистемы.

2. Эффект масштаба.

Суть: снижение удельных затрат на единицу продукции или услуги по мере увеличения объемов производства.

Влияние на конкуренцию: банки с большими экосистемами могут достигать более низких издержек и предлагать более конкурентные цены, что затрудняет конкуренцию для небольших игроков.

Пример: крупный банк может инвестировать в развитие технологической платформы для экосистемы, что позволит ему снизить затраты на обслуживание клиентов и предложить более выгодные условия.

3. Вертикальная интеграция.

Суть: объединение в рамках одной экосистемы компаний из разных звеньев производственной цепочки.

Влияние на конкуренцию: вертикальная интеграция позволяет банкам контролировать различные этапы предоставления услуг и снижать зависимость от внешних поставщиков, что может ограничивать конкуренцию на отдельных сегментах рынка.

Пример: банк, владеющий страховой компанией, может предлагать клиентам пакетные продукты, включающие банковские и страховые услуги, что затрудняет конкуренцию для отдельных страховых компаний.

4. Контроль данных.

Суть: экосистемы аккумулируют большие объемы данных о клиентах, их предпочтениях и поведении.

Влияние на конкуренцию: контроль над данными дает банкам значительное преимущество, позволяя им разрабатывать персонализированные продукты и услуги, повышать эффективность маркетинга и принимать более обоснованные бизнес-решения.

Пример: анализ данных о покупках клиентов позволяет банку предлагать им целевые скидки и бонусы, что повышает лояльность клиентов и затрудняет конкуренцию для других игроков [4].

Конкурентные риски на рынке банковских экосистем:

1. Доминирующее положение основных участников:

– Крупные банки с большим количеством ресурсов и клиентской базой имеют преимущества в создании и развитии экосистемы.

– Это может привести к рыночной монополии и ограничить конкуренцию мелких игроков.

2. Неравный доступ к данным:

– Экосистема генерирует большое количество данных о клиентах, что дает владельцам экосистемы значительное конкурентное преимущество.

– Небольшой доступ к данным может ограничить способность других участников разрабатывать персонализированные продукты и услуги.

3. Вертикальная интеграция:

– Вертикальная интеграция позволяет банкам контролировать все этапы предоставления услуг и ограничивать доступ конкурентов к клиентам.

– Это может привести к снижению инноваций и качества обслуживания.

4. Зависимость от партнеров:

– Банки, которые полагаются на партнеров для предоставления услуг в экосистеме, могут столкнуться с риском потери контроля над рисками качества услуг и репутации.

– Партнеры также могут конкурировать с банками в некоторых сегментах рынка.

5. Трудности с управлением:

– Управление сложной экосистемой со многими участниками требует много ресурсов и опыта.

– Хорошее управление приведет к снижению качества обслуживания и потере клиентов.

6. Сетевая безопасность:

– Экосистема с большим количеством данных и множеством точек интеграции становится привлекательной мишенью для кибератак.

– Уязвимости безопасности могут привести к утечке данных, финансовым потерям и ущербу репутации.

7. Надзор:

– Надзор за банковской экосистемой находится на ранней стадии развития.

– Изменения в законодательстве могут привести к дополнительным рискам и неопределенности для участников рынка.

Особенности применения антимонопольного законодательства к банковским экосистемам:

– Сложность оценки: определение границ рынка и доли участников экосистемы может быть сложным, учитывая многообразие пре-

доставляемых услуг и наличие сетевых эффектов.

– Инновации: антимонопольные органы должны учитывать, что ограничения конкуренции в краткосрочной перспективе могут быть оправданы, если они способствуют развитию инноваций и повышению качества услуг в долгосрочной перспективе.

– Защита данных: необходимо найти баланс между стимулированием конкуренции и защитой персональных данных пользователей экосистем.

Рынок банковской экосистемы – это новая область динамичного развития, которая создает проблемы для регулирующих органов. Обеспечение здоровой конкуренции на рынке имеет важное значение для стимулирования инноваций, защиты прав потребителей и обеспечения устойчивости финансового сектора.

Традиционные антимонопольные инструменты регулирования могут не работать в цифровой экосистеме, поэтому необходимы новые методы и инструменты. Важной областью является формулирование специального законодательства, которое учитывает конкретную ситуацию с экосистемной деятельностью. Также необходимо усилить контроль над слияниями и поглощениями, способствовать совместимости между экосистемами и повысить их прозрачность для потребителей [2].

Эффективное регулирование конкуренции на рынке банковской экосистемы требует баланса между стимулированием инноваций и защитой прав потребителей и обеспечением стабильности финансовой системы. Регуляторы должны гибко адаптироваться к изменениям рынка и активно сотрудничать на международном уровне.

Развитие банковской экосистемы имеет большой потенциал для улучшения качества финансовых услуг и улучшения жизни людей. Однако для реализации этого потенциала необходимо создать эффективные механизмы регулирования для поощрения здоровой конкуренции и защиты прав потребителей.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Экосистемы: подходы к регулированию. Доклад для общественных консультаций. Банк России. Москва. Апрель 2021 года. URL: http://cbr.ru/Content/Document/File/119960/Consultation_Paper_02042021.pdf (дата обращения: 01.02.2024).

2. Регулирование рисков участия банков в экосистемах и вложений в иммобилизованные активы. Доклад для общественных консультаций. Банк России. Москва. Июнь 2021 года. URL: http://www.cbr.ru/Content/Document/File/123688/Consultation_Paper_23062021.pdf (дата обращения: 01.02.2024).

3. Концепция общего регулирования деятельности групп компаний, развивающих различные цифровые сервисы на базе одной «экосистемы». URL: https://www.economy.gov.ru/material/file/cb29a7d08290120645a871be41599850/koncepciya_21052021.pdf (дата обращения: 01.02.2024).

4. Розенберг Г. С. Бизнес-экосистемы: что стоит за словами и куда это ведет? // Биосфера. 2020. Т. 12. № 4. С. 161–167.

5. Быканова Н. И., Соловей Ю. А., Гордя Д. В., Коньшина Л. А. Формирование экосистем банков в условиях цифровизации банковского пространства // Экономика. Информатика. 2020. Т. 47, № 1. С. 91–101.

References

1. *Ecosystems: approaches to regulation. A report for*

public consultation. The Bank of Russia. Moscow. April 2021. URL: http://cbr.ru/Content/Document/File/119960/Consultation_Paper_02042021.pdf (date of application: 02/01/2024).

2. Regulation of risks of banks' participation in ecosystems and investments in immobilized assets. A report for public consultation. *The Bank of Russia. Moscow. June 2021.* URL: http://www.cbr.ru/Content/Document/File/123688/Consultation_Paper_23062021.pdf (date of application: 02/01/2024).

3. *The concept of general regulation of the activities of groups of companies developing various digital services based on a single "ecosystem".* URL: https://www.economy.gov.ru/material/file/cb29a7d08290120645a871be41599850/koncepciya_21052021.pdf (date of reference: 02/01/2024).

4. Rosenberg G. S. Business ecosystems: what is behind the words and where does it lead? *Biosphere*. 2020. Vol. 12. No. 4. Pp. 161-167.

5. Bykanova N. I., Solovey Yu. A., Gordya D. V., Konshina L. A. Formation of bank ecosystems in the conditions of digitalization of the banking space. *Economy. Computer science*. 2020. Vol. 47, No. 1. Pp. 91-101.

doi: 10.47576/2949-1886.2024.3.3.019

УДК 338.43

Болотнова Е. А.,

кандидат экономических наук, доцент кафедры экономического анализа, Кубанский государственный аграрный университет им. И. Т. Трубилина, Краснодар, Россия, shangrila20051@rambler.ru

Огибенина А. А.,

студент, Кубанский государственный аграрный университет И. Т. Трубилина, Краснодар, Россия, ogibenina2003@mail.ru

Аблезова Е. А.,

студент, Кубанский государственный аграрный университет И. Т. Трубилина, Краснодар, Россия, elizabeth.ablezova@mail.ru

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ ВИНОДЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ В РОССИИ С ПРИМЕНЕНИЕМ СОВРЕМЕННЫХ БИЗНЕС- МОДЕЛЕЙ

В статье проведен анализ современного состояния винодельческой отрасли в России. Исследование включает анализ основных трендов, проблем, перспектив и возможностей развития отрасли на российском рынке. Рассматриваются важные аспекты, такие как динамика производства вин, экспортно-импортные операции, изменения в потребительском спросе, тенденции в потреблении алкогольной продукции, а также влияние регулирования и законодательства на развитие отрасли. Описывается конкурентная среда в винодельческой отрасли, ключевые игроки и стратегии развития компаний. Анализируются основные проблемы, с которыми сталкиваются виноделы в России, предлагаются пути их решения. Исследование позволяет выявить текущие вызовы и возможности для развития винодельческой отрасли в России и предлагает рекомендации для улучшения конкурентоспособности и эффективности бизнеса в данной сфере.

К л ю ч е в ы е с л о в а : виноделие; отрасль; анализ; тренды; проблемы; перспективы; конкуренция; стратегии; развитие; бизнес-модели.

Bolotnova E. A.,

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Economic Analysis, Kuban State Agrarian University named after I. T. Trubilin, Krasnodar, Russia, shangrila20051@rambler.ru

Ogibenina A. A.,

student, Kuban State Agrarian University I.T. Trublina, Krasnodar, Russia, ogibenina2003@mail.ru

Ablyazova E. A.,

student, Kuban State Agrarian University I.T. Trublina, Krasnodar, Russia, elizabeth.ablezova@mail.ru

THE ECONOMIC POTENTIAL OF THE WINE INDUSTRY IN RUSSIA USING MODERN BUSINESS MODELS

This article analyzes the current state of the wine industry in Russia. The research includes an analysis of the main trends, problems, prospects and opportunities for the development of the industry in the Russian market. They consider important aspects such as the dynamics of wine production, export-import operations, changes in consumer demand, trends in alcohol consumption, as well as the impact of regulation and

legislation on the development of the industry. The article also describes the competitive environment in the wine industry, key players and company development strategies. The main problems faced by winemakers in Russia are analyzed and ways to solve them are proposed. The study reveals the current challenges and opportunities for the development of the wine industry in Russia and offers recommendations for improving the competitiveness and efficiency of business in this area.

Key words: winemaking; industry; analysis; trends; problems; prospects; competition; strategies; development; business models.

В нынешнем бизнес-мире, где конкуренция становится все наиболее активной, анализ и мониторинг эффективности предприятия играет решающую роль в его результативном функционировании и развитии. Для достижения конкурентоспособного превосходства и успешной конкурентоспособности организации необходимо провести комплексный анализ его способностей, резервов, стратегии и потенциала. Такой анализ позволит определить сильные и слабые стороны предприятия, а также существующие возможности и угрозы на рынке.

Винодельческая отрасль в России является значимой и имеет свои особенности. Компании, занимающиеся производством вина в России, стремятся к повышению качества продукции и укреплению позиций на рынке. Компании винодельческой отрасли вкладывают средства в современные технологии производства вина, от стремления к соблюдению традиций до внедрения инноваций для улучшения качества продукции. Важным аспектом для успешной компании винодельческой отрасли является эффективная маркетинговая стратегия и умение

продвигать свою продукцию на рынке. Это может включать в себя создание уникального бренда, участие в выставках и продвижение через различные каналы продаж. Конкуренция на рынке виноделия может быть интенсивной, поэтому компании должны постоянно следить за изменениями на рынке, анализировать действия конкурентов и разрабатывать стратегии для удержания и расширения своей доли рынка. Винодельческая отрасль подвержена законодательным нормам и регулированиям, включая требования к качеству продукции, маркировке, упаковке. Компании должны соблюдать все необходимые стандарты для законного производства и продажи продукции. Успех винодельческой компании во многом зависит от умения адаптироваться к изменяющимся условиям рынка, инвестировать в развитие производства и продвижение продукции, а также поддерживать высокие стандарты качества и сервиса для привлечения и удержания клиентов [1–5].

Сравним количество заводов, которые изготавливают винную продукцию, по Краснодарскому краю (рис. 1).

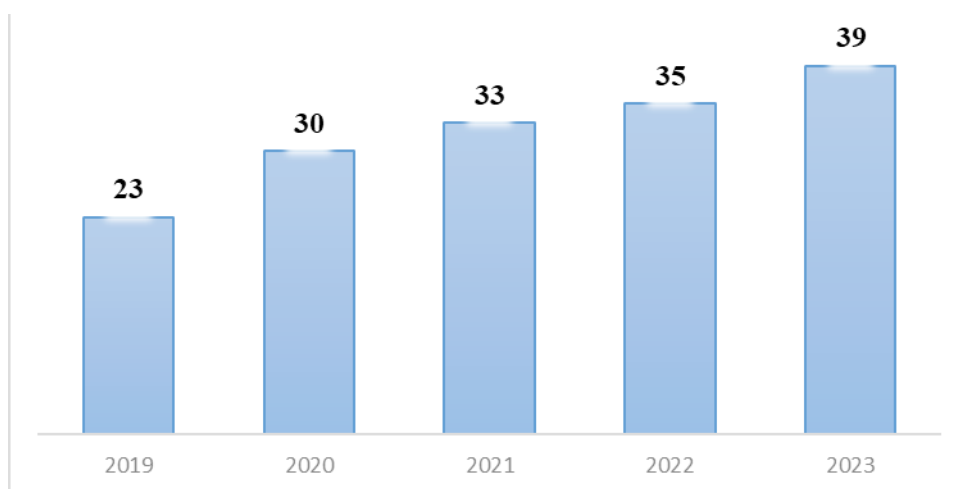


Рисунок 1 – Динамика роста заводов, которые изготавливают винную продукцию

Массандра – небольшой крымский поселок над морем, вблизи Ялты. Здесь расположено Национальное производственно-аграрное объединение «Массандра». В 1894 г. князь Голицын инициировал сооружение винодельческого завода подземного типа в Массандре. Он мечтал о закладке масштабной коллекции, состоящей из 250 тыс. драгоценных бутылок. Спустя сто с лишним лет «Массандра», пережив войны и революции, имеет коллекцию лучших образцов крымского и мирового виноделия последних трех столетий.

Акционерное общество «ПАО Массандра»

занимается производством и реализацией вин и других алкогольных напитков. В частности, специализируется на производстве вин из винограда, выращенного в районе Крыма. Также производит другие алкогольные напитки, в зависимости от ассортимента и стратегии компании. ПАО «Массандра» в основном занимается всем процессом производства вин – от винограда до реализации готовой продукции на рынке, а также проведение мероприятий по привлечению клиентов и расширению бизнеса.

Рассмотрим основные виды деятельности компании ПАО «Массандра» (рис. 2).

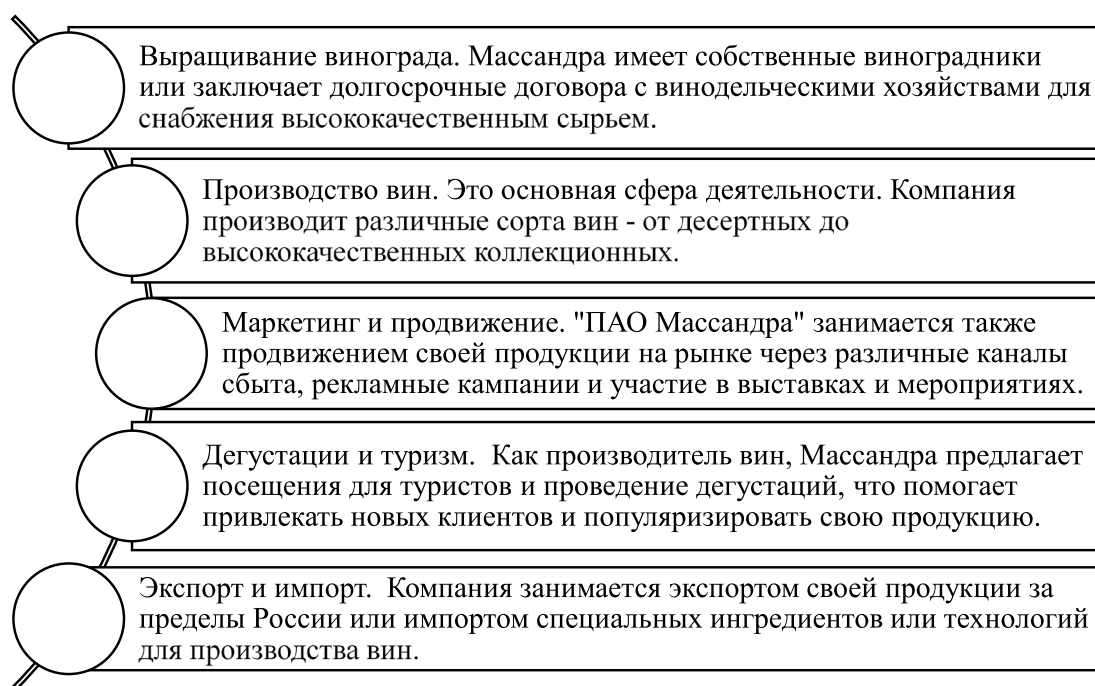


Рисунок 2 – Виды деятельности «ПАО «Массандра»

В табл. 1 представлен анализ основных показателей, характеризующих деятельность «ПАО «Массандра». Источником дан-

ных для анализа стала бухгалтерская отчетность организации.

Таблица 1 – Анализ экономических показателей «ПАО «Массандра»

Показатель	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г. 2019 г.	Изменение (+; -) 2023 г. по сравнению с	
						2022 г.	
Выручка, млн. руб.							
АО «ПАО «МАСАНДРА»	2 039 140	2 540 020	2 994 406	3 639 928	2 810 089	770 949	-829 839
Себестоимость продаж, млн. руб.							
АО «ПАО «МАСАНДРА»	1 536 503	1 517 210	1 837 720	1 931 941	1 845 749	309 246	-86 192
Чистая прибыль, млн. руб.							
АО «ПАО «МАСАНДРА»	380 600	564 040	789 032	906 052	180 443	-200 157	-725 609
Рентабельность продаж, %							

АО «ПАО «МАСАНДРА»	20,9	11,8	13,5	15	8,5	-12,4	-6,5
Рентабельность собственного капитала, %							
АО «ПАО «МА-САНДРА»	13	15	15	18	16,5	3,5	-1,5
Рентабельность активов, %							
АО «ПАО «МА-САНДРА»	10	12,5	9,8	5,3	1,6	-8,4	-3,7
Чистые активы, млн руб.							
АО «ПАО «МАСАНДРА»	2 768 743	3 881 626	4 464 130	5 368 540	5 548 983	2 780 240	180 443
Численность сотрудников, чел.							
АО «ПАО «МА-САНДРА»	583	583	583	2 217	2 404	1 821	187
Объем производства бутылок вина, млн							
АО «ПАО «МА-САНДРА»	19,4	19,45	19,5	19,6	19,7	0,3	0,1

Выручка компании демонстрирует устойчивый рост с 2019 по 2022 г., однако в 2023 г. наблюдается небольшое снижение по сравнению с предыдущим годом. Себестоимость продаж неоднородно изменяется, однако в целом увеличивается с 2019 по 2023 г., что может указывать на рост затрат на производство. Чистая прибыль компании значительно выросла с 2019 по 2022 г., однако в 2023 г. произошло резкое снижение по сравнению с предыдущим годом. Рентабельность продаж и рентабельность собственного капитала снизились в 2020 г., но затем повысились и в целом держались на уровне выше предыдущих лет. Рентабельность активов снизилась с 2019 по 2023 г., что может свидетельствовать об уменьшении эффективности использования активов компании. Чистые активы растут с каждым годом, что указывает на увеличение общего объема активов компании. Численность сотрудников значительно выросла с 2019 по 2023 г., особенно видна резкая экспансия в 2022-2023 гг. Объем производства бутылок вина остается примерно на одном уровне с незначительным увеличением к концу периода. Анализ этих показателей свидетельствует о том, что компания имеет некоторые проблемы с себестоимостью продукции и рентабельностью активов, хотя рост выручки и численности сотрудников указывает на общий положительный тренд. Необходимо более детальное исследование для выявления конкретных причин изменений в финансовых показателях и принятия соответствующих мер для улучшения финансового положения компании.

Бизнес-модель – это сложная система взаимосвязей, которая постоянно эволюционирует под воздействием внешних факторов.

Если вы хотите осуществить инновационное преобразование своей бизнес-модели, вам необходимо иметь глубокое понимание не только текущего положения вашего бизнеса, но и роли, которую играют заинтересованные стороны и другие ключевые факторы.

В современном рынке все больше набирает популярность использование шаблонов бизнес-модели по методике Canvas, что наглядно представлено в табл. 2 на примере винодельческой организации «ПАО «Массандра». «ПАО «Массандра» – это производитель вин и алкогольных напитков, который ориентируется на широкий спектр потребительских сегментов, включая покупателей премиум-класса, среднего и эконом классов, а также специализированные сегменты, такие как любители эксклюзивных сортов вин. Компания использует каналы сбыта, такие как розничные сети, оптовые и мелкооптовые партнеры, интернет-магазины, рестораны и специализированные магазины.

У компании есть ключевые партнеры в виде дистрибьюторов и розничных сетей, которые помогают расширить рынок сбыта и представить продукцию на широком ассортименте точек продаж. Она также работает над маркетингом и продвижением продукции, управлением дистрибуцией, исследованием и развитием новых сортов вин и технологий производства. Компании следует уделять внимание взаимоотношениям с клиентами, предоставляя качественный сервис, развивая программы лояльности и вовлекая клиентов в процесс создания новых продуктов. Ключевые ресурсы компании включают сырье (виноград), технологии производства, бренды, производственные мощности и ква-

лифицированный персонал. Издержки включают расходы на производство, маркетинг и рекламу, обслуживание клиентов, управление каналами сбыта, а также общеадминистративные и операционные издержки. Доходы могут формироваться за счет продажи продукции через различные каналы, услуги

wine-туризма, проведения мероприятий и дегустаций, продажи сопутствующих товаров и услуг. В целом, компания должна стремиться к разнообразию и качеству продукции, эффективному управлению отношениями с клиентами и долгосрочной устойчивой прибыли.

Таблица 2 – Бизнес-модели по методике Canvas на примере винодельческой организации «ПАО «Массандра»

Ключевые партнеры в виде дистрибьюторов и розничных сетей, которые помогают расширить рынок сбыта и представить продукцию на широком ассортименте точек продаж	Ключевые виды деятельности Производство вин и алкогольных напитков, маркетинг и продвижение продукции, управление дистрибуцией, исследование и развитие (новые сорта вин, технологии производства)	Ценностные предложения «АО ПАО Массандра» может ориентироваться на широкий ассортимент потребительских сегментов, включая покупателей премиум-класса, среднего и эконом классов, а также специализированные сегменты (например, любителей эксклюзивных сортов вин).	Взаимоотношения с клиентами Компания должна уделять внимание взаимоотношениям с клиентами, предоставляя качественный сервис, развивая программы лояльности и вовлекая клиентов в процесс создания новых продуктов.	Потребительские сегменты «АО ПАО Массандра» может ориентироваться на широкий ассортимент потребительских сегментов, включая покупателей премиум-класса, среднего и эконом классов, а также специализированные сегменты (например, любителей эксклюзивных сортов вин).
	Ключевые ресурсы сырье (виноград), технологии производства, бренды, производственные мощности, квалифицированный персонал		Каналы сбыта Продажа продукции «АО ПАО Массандра» может осуществляться через розничные сети, оптовых и мелкооптовых партнеров, интернет-магазины, рестораны и специализированные магазины	
Структура издержек Издержки «АО ПАО Массандра» могут включать в себя расходы на производство, маркетинг и рекламу, обслуживание клиентов, управление каналами сбыта, а также общеадминистративные и операционные издержки.			Потоки поступления доходов Доходы «АО ПАО Массандра» могут формироваться за счет продажи вин и алкогольных напитков через различные каналы сбыта, услуги wine-туризма, проведения мероприятий и дегустаций, продажи сопутствующих товаров и услуг.	

Для эффективности продажи и привлечения новых клиентов предлагаем использовать некоторые шаблоны.

Бизнес-модель «Магазин в магазине» прогнозирует, что торговцы или дистрибьюторы услуг открывают свой самостоятельный магазин в магазине другой фирмы. Структурированный бизнес, как правило, приобретает абсолютное право подбирать собственный ассортимент и интерьер торгового места в соответствии со своими пристрастиями, так что бренд не страдает. Существование подобных последовательностей выделяется возросшей результативностью, благоприятно влияющей на обеих сторонах. Заведение-владелец выигрывает от потока клиентов, привлеченных продуктами или услугами мелкого филиала, и от получения арендной

оплаты. Филиал выигрывает от того, что его бренд показан в активной торговой или производственной локации, а также от относительно недорогих ресурсов вроде площади и персонала. Опыт показывает, что местоположение бизнеса в помещении, принадлежащем другой компании, – более дешевый и гибкий вариант, нежели строительство собственного магазина. Вне всяких сомнений, модель «Магазин в магазине» обеспечивает первоклассное нахождение, рассчитывать на которое при иных обстоятельствах было бы сложно или вообще невозможно. Безусловно, постоянные клиенты компании-владельца характеризуются долгосрочными клиентами интегрированного бизнеса. Но и для компании, сдающей площади в аренду, есть свои бонусы: клиенты могут стать под-

контрольны благодаря дополненной стоимости в виде товаров или услуг. К тому же она получает прибыль от аренды и экономит на определенных продуктах, поскольку данную функцию берет на себя интегрированный

бизнес. Заведения по типу «Магазин в магазине» предлагают клиентам обширный перечень товаров и услуг и дают удобную возможность оплатить все покупки в одном месте.

Таблица 3 – Плюсы и минусы шаблона «Магазин в магазине»

Плюсы шаблона	Минусы шаблона
<p>Дополнительный доход: Хозяин магазина может получать дополнительный доход от продажи продуктов или услуг арендаторов.</p> <p>Увеличенный трафик: Арендаторы могут привлечь новых клиентов в магазин хозяина.</p> <p>Разнообразие ассортимента: Арендаторы могут предлагать широкий ассортимент продуктов или услуг, дополняющих предложение хозяина магазина, что делает магазин более привлекательным для клиентов.</p> <p>Гибкость: Хозяин магазина может легко добавлять и удалять арендаторов в зависимости от потребностей.</p> <p>Упрощенная эксплуатация: Арендаторы обычно несут ответственность за свой персонал, инвентарь и маркетинг, что облегчает для хозяина магазина управление.</p>	<p>Конкуренция: Арендаторы могут конкурировать с хозяином магазина за клиентов и продажи.</p> <p>Утрата контроля: Хозяин магазина может утратить некоторый контроль над своим пространством и ассортиментом, поскольку арендаторы имеют свою собственную концепцию и операционные процедуры.</p> <p>Дополнительные расходы: Хозяин магазина может понести дополнительные расходы на инфраструктуру, маркетинг и персонал для поддержки арендаторов.</p> <p>Риски ответственности: Хозяин магазина по-прежнему несет ответственность за безопасность и качество продуктов и услуг, предоставляемых арендаторами, что может привести к юридическим рискам.</p> <p>Снижение маржи: Арендаторы обычно берут комиссию или арендную плату, что может снизить общую маржу хозяина магазина.</p>

Модель «Роскошь и эксклюзив» делает акцент на клиентах, располагающихся на вершине финансово-экономической пирамиды. Корпорации, которые функционируют в этой сфере, акцентируют свои товары и услуги, обеспечивая преимущества и услуги сверхвысокого качества, соответствующие покупательной способности их базовых покупателей. Неповторимость и самопознание – вот значимости, привлекающие таких клиентов. Внушительные вложения, необходимые для

обеспечения этих продуктов и услуг, компенсируются не менее приличной прибылью. Следовательно, фокус нацелен на брендинг, подбор грамотных и профессиональных торговых лидов для распространения продуктов и частых памятных особых мероприятий для покупателей. Рынок товаров люкс непрерывно возрастает, в особенности в Китае и России. Микроэкономика рассказывает об эффекте сноба: роскошные часы продаются по высоким ценам.

Таблица 4 – Плюсы и минусы шаблона «Роскошь и эксклюзив»

Плюсы шаблона	Минусы шаблона
<p>Высокие цены и маржа прибыли: Роскошные и эксклюзивные бренды могут устанавливать высокие цены на свои продукты из-за их воспринимаемой ценности, что приводит к высокой марже прибыли.</p> <p>Исключительная лояльность клиентов: Роскошные бренды часто развивают сильные связи со своими клиентами, которые высоко ценят качество, эксклюзивность и статус, связанные с брендом.</p> <p>Престиж и статус: Владение предметами роскоши может повысить социальный статус и чувство принадлежности к элитному кругу людей. Это приводит к повышенному спросу и привлекательности для состоятельных клиентов.</p> <p>Устойчивость к спадам: Бизнесы, ориентированные на роскошь, как правило, более устойчивы к экономическим спадам, поскольку их клиенты менее чувствительны к цене.</p> <p>Сильная сила бренда: Роскошные бренды часто строят сильные бренды с четкой идентичностью, что создает чувство эксклюзивности и желательности.</p>	<p>Ограниченный рынок: Рынок предметов роскоши ограничен состоятельными потребителями, что ограничивает общий объем продаж.</p> <p>Высокие производственные затраты: Производство предметов роскоши часто требует дорогостоящих материалов, сложного мастерства и внимания к деталям, что увеличивает производственные затраты.</p> <p>Имиджевые риски: Роскошные бренды должны тщательно управлять своим имиджем и репутацией, поскольку даже небольшой скандал может нанести значительный ущерб.</p> <p>Подверженность подделкам: Роскошные товары часто подделываются, что может подорвать репутацию бренда и снизить продажи подлинных продуктов.</p> <p>Сезонность спроса: Спрос на предметы роскоши может быть сезонным, что приводит к колебаниям доходов и прибыли.</p> <p>Требовательные клиенты: Клиенты, покупающие товары класса люкс, часто имеют высокие ожидания и могут быть требовательными, что увеличивает сложность ведения бизнеса.</p>

Современные бизнес-модели винодельческой отрасли включают в себя не только производство самого вина, но и различные дополнительные услуги и продукты. Многие винодельни предлагают туристические программы, дегустации, мастер-классы по приготовлению вина. Такие форматы помогают привлечь новых потребителей, создать лояльность к бренду и развить дополнительные источники дохода. Важным элементом успешной бизнес-модели винодельческой отрасли является маркетинг и продвижение продукции. С учетом растущей конкуренции как на внутреннем, так и на мировом рынке, организации должны активно работать над созданием уникального имиджа бренда, выделяться на фоне других производителей и привлекать внимание целевой аудитории. Использование современных маркетинговых инструментов, социальных сетей и онлайн-платформ позволяет эффективно продвигать продукцию и устанавливать прочные отношения с потребителями.

Подводя итог, можно сказать, что экономический потенциал винодельной отрасли в России огромен, и современные бизнес-модели открывают перед организациями множество возможностей для развития и успешного конкурирования на рынке. Важно использовать все имеющиеся ресурсы – историческое наследие, природные условия, современные технологии и маркетинговые инструменты – для создания уникального продукта, который будет пользоваться спросом как внутри страны, так и за ее пределами. Вот несколько рекомендаций для повышения объема продаж компании «ПАО «Мас-сандра»:

1. Разработайте эффективную маркетинговую стратегию. Определите целевую аудиторию и создайте рекламные кампании, которые будут направлены на привлечение новых клиентов. Используйте различные каналы продвижения, такие как социальные сети, контекстная реклама, email-маркетинг и др.

2. Улучшите качество продукции или услуг. Это поможет удержать старых клиентов и привлечь новых. Регулярно проводите опросы среди своих клиентов, чтобы узнать их мнение о вашей продукции или услугах.

3. Расширьте географию продаж. Если ваша компания уже работает на определенной территории, то попробуйте расширить свой бизнес на другие регионы или страны. Для этого можно использовать интернет-магазины или партнерские программы.

4. Внедрите систему лояльности для постоянных клиентов. Создайте программу лояльности, которая будет предоставлять скидки и бонусы при повторной покупке товаров или услуг.

5. Оптимизируйте работу отдела продаж. Наймите опытных менеджеров по продажам, обучите их техникам продаж и научите работать с CRM-системой. Также стоит проводить регулярные тренинги для повышения квалификации сотрудников.

Список источников

1. Болотнова Е. А., Сидорчукова Е. В. Основы Бизнес-анализа : учеб. пособие. Краснодар, 2021.
2. Кизинек С. В., Храмченко А. А., Болотнова Е. А. Современные парадигмы и методы анализа и контроля результативности бизнеса : учеб. пособие. Краснодар, 2019.
3. Храмченко А. А., Болотнова Е. А. Оценка развития финансовых результатов организаций в современной экономике : учеб. пособие. Краснодар, 2019.
4. Болотнова Е. А., Свиридова Д. А., Калитка В. В. Особенности управления финансами в организациях малого бизнеса // Естественно-гуманитарные исследования. 2021. № 35 (3). С. 248-254.
5. Липчиу Н. В., Храмченко А. А., Коврякова Е. А., Зазимко В. Л., Неводова И. А. Методологический подход к оценке развития внешнеэкономической деятельности в условиях финансовой нестабильности // Исследовательский журнал фармацевтических, биологических и химических наук. 2018. Т. 9. № 6. С. 2007-2012.

References

1. Bolotnova E. A., Sidorchukova E. V. *Fundamentals of Business analysis : textbook. stipend.* Krasnodar, 2021.
2. Kizinek S. V., Khromchenko A. A., Bolotova E. A. *Modern paradigms and methods of analysis and control of business performance : studies. stipend.* Krasnodar, 2019.
3. Khromchenko A. A., Bolotova E. A. *Assessment of the development of financial results of organizations in the modern economy : studies. stipend.* Krasnodar, 2019.
4. Bolotnova E. A., Sviridova D. A., Kalitka V. V. Features of financial management in small business organizations. *Natural sciences and humanities.* 2021. No. 35 (3). Pp. 248-254.
5. Lipchiu, N. V., Khramchenko A. A., Kovryakova, E. A., Zazimko, V. L., Nevodova, I. A. Methodological approach to assessing the development of foreign economic activity in conditions of financial instability. *Research Journal of Pharmaceutical, Biological and Chemical Sciences.* 2018. Vol. 9. No. 6. Pp. 2007-2012.

doi: 10.47576/2949-1886.2024.3.3.020

УДК 331

Столярова Алла Николаевна,

доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры менеджмента и экономики, Государственный социально-гуманитарный университет; профессор базовой кафедры торговой политики, Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова, Коломна, Россия, stolyarova2011@mail.ru

Петросян Давид Семенович,

доктор экономических наук, профессор, начальник отдела стратегических исследований инновационного развития, Институт региональных экономических исследований, Москва, Россия, pet_dav@mail.ru

Савченков Вячеслав Михайлович,

аспирант кафедры менеджмента и экономики, Государственный социально-гуманитарный университет, Коломна, Россия, SavchenkovVM@gmail.com

Боташева Лейла Султановна,

кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры бухгалтерского учета, Северо-Кавказская государственная академия, Черкесск, Россия, leilushka@bk.ru

**ОРГАНИЗАТОРСКИЕ
КАЧЕСТВА И
СПОСОБНОСТИ
УПРАВЛЕНЧЕСКИХ
КАДРОВ**

Статья посвящена трактовке личности управленческих кадров, представлена структурная модель личности, рассмотрены организаторские качества и способности управленческих кадров.

Ключевые слова: управленческие кадры; структурная модель личности; организаторские качества; организаторские способности.

Stolyarova Alla N.,

Doctor of Economics, Professor, Professor of the Department of Management and Economics, State Social and Humanitarian University; Professor of the Basic Department of Trade Policy, Plekhanov Russian University of Economics, Kolomna, Russia, stolyarova2011@mail.ru

Petrosyan David S.,

Doctor of Economics, Professor, Head of the Department of Strategic Research of Innovative Development, Institute of Regional Economic Research, Moscow, Russia, pet_dav@mail.ru

Savchenkov Vyacheslav M.,

Postgraduate student of the Department of Management and Economics, State Social and Humanitarian University, Kolomna, Russia, SavchenkovVM@gmail.com

Botasheva Leila S.,

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Associate Professor of Accounting Department, North Caucasus State Academy, Cherkessk, Russia, leilushka@bk.ru

**ORGANIZATIONAL
QUALITIES AND
ABILITIES OF
MANAGEMENT
PERSONNEL**

The article is devoted to the interpretation of the personality of managerial personnel, a structural model of personality is presented, organizational qualities and abilities of managerial personnel are considered.

Key words: managerial personnel; structural model of personality; organizational qualities; organizational abilities.

Эффективность управления современной организацией во многом зависит от решения проблемы оценки личностных качеств управленческих кадров. Поэтому вопросы уточнения трактовок личности управленческих кадров, структурирования модели личности руководителя, содержания организаторских качеств и способностей управленческих кадров становятся актуальными для организации эффективной системы управления. В предлагаемой статье на основе анализа профильной литературы [2; 5; 7] нами рассмотрены вышеуказанные вопросы.

В теории управления сложилось два крайних течения. Одни авторы категорически отрицают наличие каких-либо специфических качеств, которые обеспечивали бы их обладателю неоспоримое преимущество в руководстве людьми. В свое время об этом очень убежденно говорило большинство специалистов по научной организации труда и управления. Наиболее категорично высказался по этому поводу С. Ковалевский: «Теория, гласящая, что существуют некоторые специфические способности, благодаря которым данный человек заранее предназначен для руководящей роли, теоретически совершенно несостоятельна. Она также разоблачена как полностью реакционная» [4].

В настоящее время многие исследователи стали смотреть на эту проблему совершенно иначе. Они, исходя из того факта, что управленческий работник – это наемный работник, занятый специфической профессиональной деятельностью, естественно приходят к выводу об обязательном наличии каких-то предпосылок к этой деятельности. Приняв эту предпосылку, вполне правильно будет попытаться сформулировать необходимые и достаточные требования к личности руководителя, занятого организаторской деятельностью.

В самом деле, ведь не каждому дано стать мировым рекордсменом, выдающимся писателем, солистом балета, летчиком или космонавтом, если он не обладает определенными природными задатками. Уместно,

по аналогии с поиском талантов в этих и им подобных профессиях, поставить вопрос о необходимости профессионального отбора будущих эффективных управленческих работников, их профориентации и целевой подготовки на самых ранних стадиях их профессионального роста, а для этого следует, прежде всего, задать четкие критерии профотбора. Ответить на вопрос, каким должен быть руководитель, и, основываясь на этом, организовать процедуры профессионального отбора, важно еще и потому, что цена ошибки и размер потерь из-за управленческой некомпетентности и непрофессионализма растут пропорционально месту, занимаемому управленческими работниками в должностной иерархии. К сожалению, их полная непригодность к руководству людьми обнаруживается, как это обычно и бывает, слишком поздно, когда они уже вошли в так называемую номенклатуру, поднявшись, согласно знаменитому «принципу Питера», на уровень своей максимальной некомпетентности. Напомним читателю, что Лоуренс Дж. Питер противопоставил автору теории идеальной бюрократии Максусу Веберу и его известному принципу уровня компетентности, который гласит: «Правильный человек, в правильном месте, в правильное время делает правильную работу», свой принцип: любой работник в многоуровневой иерархической структуре организации рано или поздно в процессе естественного служебного роста покидает свой уровень компетентности и поднимается на уровень максимальной некомпетентности, там и остается до выхода на пенсию [6].

Заметим, кстати, что Сирилл Норткот Паркинсон, ревниво относясь ко всем своим конкурентам, подвизающимся в сатирической науке «иерархологии», подверг сомнению эту якобы открытую Лоуренсом Дж. Питером квазизакономерность. Паркинсон заметил, что если бы организационная структура управления имела форму параллелепипеда, и на верхних уровнях управления было бы столько же должностных мест, сколько и на

нижних, то тогда, действительно, некомпетентные люди легко продвигались бы вверх по служебной лестнице. Но поскольку иерархическая структура любой организации имеет форму пирамиды, то такая организация обладает свойством, «фулпрув», то есть «дуракоустойчивостью», – так иронически отзываются инженеры о хорошо сконструированной аппаратуре, защищенной от неосторожного, неправильного обращения. В реальных организационных структурах на верхних уровнях управления, по мнению Паркинсона, просто не хватает мест для некомпетентных работников, система их естественным образом отфильтровывает. Но мы думаем, что Паркинсон ошибся: на самый верх организационной структуры управления попасть за свои истинные заслуги, действительно не так уж и легко, но на средних уровнях иерархии принцип Питера, как показывает практика государственного администрирования и корпоративного управления, великолепно подтверждается.

Итак, опыт изучения руководства и все ошибки управления, относимые на счет человеческого фактора, свидетельствуют о том, что руководителей нужно не только тщательно отбирать, но и как можно раньше готовить к управленческой деятельности. И, действительно, если будущих олимпийских чемпионов отбирают и готовят, также как и солистов балета, чуть ли не с детского сада, то почему бы не поставить вопрос о возможно более раннем профессиональном отборе будущих топ-менеджеров? Для этой цели нужно только определить, необходимые и достаточные качества личности, которые в своей совокупности образуют то, что мы подразумеваем под управленческим талантом. Разумеется, помимо оценки природных задатков нужно еще определить, какими знаниями, практическими навыками и профессиональными умениями должен обладать эффективный управленческий работник, но это особая проблема, заслуживающая отдельного обсуждения.

Руководители пользуются заученными приемами ремесла, апробированными алгоритмами принятия управленческих решений, методами экономического и стратегического анализа, прогнозирования, планирования и пр. Всем этим инструментарием технологии менеджмента не так уж и трудно овладеть

человеку средних способностей в процессе обучения и дальнейшей практической деятельности в должности управленческого работника. Но, чтобы подняться на уровень мастерства, этого недостаточно. Эффективный управленческий работник наделен природным даром руководить организационным поведением людей, он владеет также такими латентными, личностными знаниями, практическими навыками и профессиональными умениями, которые нельзя формализовать и передать слушателям в учебной аудитории. Положение дел с бизнес-образованием усугубляется тем фактом, что в учебных планах до сих пор не уделяется должного внимания развитию организаторских способностей, которыми, как это доказала практика управления, действительно обладают талантливые руководители.

Таким образом, эффективный управленческий работник успешно сочетает в своей повседневной работе талант организатора совместной деятельности, вдохновение и творческую интуицию с заученными профессиональными приемами ремесла, которые в своей совокупности и составляют то, что называют технологией менеджмента.

Какими же личностными качествами должен быть наделен эффективный управленческий работник? На этот вопрос одним из первых попытался ответить Р. Стогдилл, который обследовал несколько тысяч менеджеров, но на первых порах не обнаружил, как он посчитал, никаких особых лидерских качеств, что говорило бы о способности их обладателя к руководству, кроме, разве, интеллекта. Затем в конце 50-х годов прошлого века он составил обзор более ста исследований, касающихся этой же проблемы, и решил, что из нескольких сотен качеств личности, которые упоминаются в научной литературе и в той или иной степени влияют на эффективность руководства совместной деятельностью, между собой совпадают только 5 % в четырех или более случаях. И, в конце концов, Р. Стогдилл все же пришел к выводу, что помимо интеллекта существенную роль играют «знания, впечатляющая внешность, честность, здравый смысл, инициативность, социальное и экономическое образование и высокая уверенность в себе». Затем он добавил к ним надежность ответственность, активность, высокий социальный статус. А еще

позднее на основе сравнительно-частотного анализа Р. Стогдилл выделил и другие «лидерские качества», такие как доминантность, эмоциональная стабильность, креативность, потребность в достижении цели, предприимчивость, независимость и надежность[11].

Последователи Р. Стогдилла продолжали развивать теорию лидерских качеств, Рискаю ошибиться, скажем, что свое первое обоснование эта теория получила в трудах Т. Карлейля, известного своими идеями о роли личности в истории. К настоящему времени предложены многочисленные перечни лидерских качеств, но так и остается открытым вопрос об организаторских способностях руководителя. Понятно, что личностные качества неформального лидера малой социальной группы и управленческие качества официального руководителя – это существенно разные вещи. Если руководство – это процесс управления совместной деятельностью, осуществляемый наемным работником, назначенным на определенную должность, т.е. занимающим свою позицию в организационной структуре управления, то лидерство – это спонтанный и неконтролируемый феномен групповой динамики. Следовательно, требования, предъявляемые к руководителю и лидеру, совершенно различны.

Кроме того, совершенно непонятно, какого собственно лидера авторы работ по психологии менеджмента и организационному поведению имеют в виду. Понятие лидер настолько широко и неопределенно, что не имеет смысла говорить о лидерских качествах вообще. Ведь это может быть и лидер нации, и политический лидер, и лидер общественного или религиозного движения, и лидер организации, и лидер реорганизации, и спортивный лидер, и лидер продаж, и лидер рынка, и, наконец, неформальный лидер малой социальной группы. Вот именно в этом последнем значении мы и будем употреблять понятие лидер, и как раз личностные качества неформального лидера, отличающие его от остальных членов малой социальной контактной группы, будут нас больше всего интересовать. Однако наша задача осложняется тем обстоятельством, что заимствованное из социальной психологии понятие «неформальный лидер группы», тоже собирательное, типов неформальных лидеров насчитывается более десятка, и раз-

нятся они между собой по своим функциям довольно значительно. Более того, в зависимости от групповых целей, текущей ситуации и поставленной перед группой задачи обычно происходит смена лидеров.

Попытаемся теперь разобраться в так называемых организаторских способностях. Здесь опять-таки приходится констатировать, что в многочисленных работах, посвященных анализу организаторских способностей, перечисляется такое количество самых различных качеств личности, что довольно трудно выделить из них те, которые действительно необходимы и достаточны для того, чтобы заложить их в основу критерия профессионального отбора эффективных управленческих работников. Даже непрофессионалу ясно, что предлагаемых разными авторами перечни качеств личности управленца, недопустимо произвольны и мало связаны с действительным содержанием деятельности и базисными функциональными обязанностями руководителя.

Следует иметь в виду, что одна из центральных в общей психологии проблема способностей, очень сложна и, прежде всего, по той причине, что в любом аналитическом исследовании ни теоретически, ни эмпирически не удается однозначно отличить друг от друга такие сущности, которые мы обозначаем понятиями природные задатки, способности, умения, навыки, знания, качества личности и близким к ним понятие стремления.

Возникающие здесь трудности с определением используемых понятий иногда пытаются преодолеть, введя в рассмотрение еще одно понятие «черта характера». В психологии личности так называют некое соединение свойств, задатков, способностей, навыков, умений и других поведенческих характеристик человека. К сожалению, все человеческие качества, как бы они не определялись, – черты характера, свойства, задатки, способности, навыки и умения, – нельзя разобрать на отдельные независимые друг от друга элементы, Никому еще из признанных психологов не удалось непротиворечивым образом развести эти понятия. Все эти структурные компоненты, составляющие психологическую природу индивида, так или иначе, обнаруживаются в поведенческих реакциях и определяют их форму и течение, но трудно сказать под влиянием какой ком-

поненты действует человек, поскольку все они теснейшим образом переплетены друг с другом. Все известные нам психологические элементы, как бы разные авторы их не называли, – это диффузные, пересекающиеся, незамкнутые понятия.

Однако не так уж и трудно, оставаясь в рамках какой-либо одной из известных теорий персонологии, дать относящимся к свойствам личности понятиям более или менее точные определения. К сожалению, наблюдая в течение некоторого отрезка времени за работой эффективных управленческих работников, невозможно с уверенностью сказать, что именно обеспечивает им экстраординарный успех в принятии и реализации управленческих решений: специальные знания, практический опыт, природный талант, способности, умения или просто случайное везение. В лабораторных условиях, конечно, можно несколько раз повторять одну и ту же проблемную ситуацию и регистрировать, как ее решает тот или иной управленец, выступая в роли испытуемого, но и здесь возникающий эффект научения поставит исследователя в тупик.

И еще одно замечание. Отделить одно качество личности от другого, и четко зафиксировать какое либо качество не представляется возможным еще и по той причине, что в любой реальной ситуации человек действует, призывая на помощь не одно качество, а целый ансамбль качеств, которые лишь условно можно разделить на отдельные самостоятельные элементы, обозначив такими неопределенными терминами, как черта характера, кластер или симптомокомплекс. Как раз таковы смысл и структура личностных качеств, которые мы условно называем «организаторские способности».

Итак, поскольку мы стоим на той позиции, что руководство совместной деятельностью есть особая профессия, сущность которой, повторим еще раз, состоит в том, чтобы добиваться намеченных результатов с помощью других людей, заставляя чужие руки и чужие головы правильно работать, нам следует согласиться с теми исследователями, которые утверждают, что обязательно должны существовать особые качества личности, которые позволяют их обладателю легче и быстрее усвоить сложнейшие приемы исполнительского искусства руководства и до-

бываться экстраординарных результатов в управлении поведением людей в организации по сравнению с теми управленцами, которые лишены этих качеств. Согласно А. В. Карпову, не существует одной единственной «общей способности к руководству» или «административного таланта» организатора, а речь всегда должна идти, как и было сказано, о целостной системе взаимосвязанных качеств личности, позволяющей ее обладателю при удачных обстоятельствах стать эффективным руководителем [3].

Еще один вопрос, который требует своего решения, если мы хотим правильно организовать профессиональный отбор будущих эффективных управленцев, касается природы человеческих способностей. В психологии и педагогике идут горячие научные дискуссии: являются ли способности врожденными природными задатками или любую способность у каждого нормального человека можно сформировать и развить путем обучения и целенаправленной тренировки. От этого вопроса нельзя так просто отмахнуться, назвав предмет споров бесплодной схоластикой. Ведь от решения проблемы способностей в первую очередь зависит выбор направлений кадровой работы. Прежде всего, нужно решить, какой путь избрать: искать ли административные таланты, т.е. людей, в высшей степени одаренных организаторскими способностями, или же нужно тщательно воспитывать профессионалов управления, обучать их искусству руководства, развивать управленческие качества и тренировать практические навыки и умения?

И тот, и другой путь не столь легки, поскольку на практике не удастся непротиворечивым и однозначным образом определить те специфические свойства, благодаря которым данный человек может успешно справляться со сложными функциями управления и обязанностями руководителя. Это не означает, разумеется, что следует признать абсолютно правыми тех теоретиков менеджмента, которые вслед за С. Ковалевски и К. Дэвисом утверждают, будто вообще невозможно определить личностные характеристики эффективных руководителей. Конечно, человек не становится руководителем только потому, что он обладает определенным набором особых личностных качеств. Верно и то, что структура личностных качеств руководителя

должна соответствовать содержанию деятельности организации, психологическим, культурологическим и социальным особенностям его подчиненных и его начальников, а также и тем конкретным ситуациям и задачам, которые приходится решать. Но идеальный руководитель не только может, но и в принципе обязан удовлетворить всем этим требованиям. Каким же он должен быть?

Все личностные качества имеют сложную внутреннюю структуру. Мы полагаем, что из огромной совокупности личностных качеств можно выделить некоторые группировки или кластеры качеств, которые и заслуживают названия организаторских способностей. Согласно принятой в психологической теории способностей классификации, эти группировки или кластеры качеств относятся к так называемым частным организаторским способностям или, по другой классификации, – к специфическими факторами организаторских способностей.

В работе Л. В. Фаткина, Д. С. Петросяна, А. А. Раскатова к числу основных, организаторских способностей отнесены такие кластеры качеств, как адаптационная мобильность, контактность, стрессоустойчивость, доминантность, социально-адекватный адаптивный тип межличностного общения, задатки к исполнению роли и функций неформального лидера [8]. Соглашаясь с авторами этой работы, все же заметим, что предложенные ими организаторские способности следует охарактеризовать как необходимые, но недостаточные. К ним, в частности, нужно было бы добавить еще уровень эмоционального развития, самооценку, конструктивный нарциссизм и целый ряд других характерных черт личности эффективного управленца.

Оценить организаторские способности, как и многие другие качества личности можно при помощи тестовых испытаний, а затем отобразить их на шкалах личностных качеств, как, например, это представлено в психодиагностических тестах Айзенка и Кэттелла. Большинство таких шкал, составляющих так называемый профиль личности биполярны. В частности, если на одном полюсе шкалы по степени выраженности расположена адаптационная мобильность, то на противоположном полюсе – консервативность. Аналогично, замкнутость корреспондирует контактности, эмоциональная лабильность –

стрессоустойчивости, покорность – доминантности, ригидность ролевого поведения – артистичности и т.п.

Специалисты по психодиагностике, описывая организаторские способности и управленческие качества, обычно забывают упомянуть то обстоятельство, что на каждой шкале, где отображены биполярные качества, выделяется позитивная, или лучше сказать, допустимая область существования того или иного качества, а если балльная оценка этого качества, получаемая в результате психодиагностического обследования данного респондента, зашкаливает все равно в какую сторону, то она попадает в область отрицательных значений. Скажем, при завышенных оценках адаптационной мобильности, что особенно характерно для лиц холерического темперамента, управленец проявит непоседливость, он будет каждый день увлекаться новыми проектами, менять свои решения, никогда не будет в состоянии довести до завершения любые начинания, и, в конце концов, задергает и себя, и своих подчиненных. В другом варианте, управленец с очень высокой оценкой контактности, что соответствует крайней степени экстравертивности, по терминологии Карла Юнга, отличается в деловом общении фамильярностью, беспардонностью, вплоть до наглости и откровенного хамства; он не обращает внимания на реакции окружающих, всегда идет напролом, может легко унижить и обидеть собеседника, переступая через морально-нравственные нормы и запреты, у него явно выражен комплекс превосходства и стремления продемонстрировать значимость своего Я.

Заметим теперь, что ряд авторов указывают на такие характерные черты эффективного руководителя как высокая самооценка, соответствие уровня притязаний уровню достижений, управленческая компетентность, психологическая проницательность и оптимистический настрой. Разумеется, это дело вкуса относить их или нет к организаторским способностям, но, несомненно, одно: эти черты характера действительно играют существенную роль в организаторской деятельности управленца. Также остается заслуживающий специального рассмотрения вопрос о том, относится ли уровень притязаний к организаторским способностям.

Под уровнем притязаний в руководствах по психологии обычно понимают, ссылаясь на исследования К. Хоппе и Т. Дембо под руководством К. Левина, стремление человека к некоторой цели, при этом полагают, что уровень притязаний может быть адекватным, когда он соответствует способностям индивида, и неадекватным, чрезмерно заниженным или сильно завышенным. Таким образом, подразумевается, что сложность поставленной перед собой цели находится в прямой зависимости от действительных способностей человека, хотя, в общем, это не верно, поскольку любой человек может стремиться к совершенно невероятным целям, далеко выходящие за пределы его актуальных возможностей, тем более что никто из нас не знает действительных пределов своих возможностей.

Специалисты по психологии управления часто ссылаются на разработанную американскими учеными Д. Макклеландом и Д. Аткинсоном теорию мотивации, где рассмотрены два противоположных психологических типа людей: мотивированные на достижение успеха и мотивированные на избегание неудач [10]. Люди, стремящиеся к достижению целей, характеризуются в теории Д. Макклеланда и Д. Аткинсона как смелые и решительные, все свои усилия они отдают достижению поставленных целей, не останавливаясь ни перед какими препятствиями. Они способны мобилизовать все свои ресурсы, действовать и сосредоточенно и целенаправленно.

Совершенно иначе ведут себя люди, мотивированные на избегание неудачи. Они не слишком уверены в своих силах; в организационных и межличностных конфликтах придерживаются тактики ухода и приспособления, не ставят перед собой цели добиться большого успеха в соревновании с соперниками, проявляют не критичность в оценке достигнутого, ошибаются в прогнозах развития событий, предвидя возможные неблагоприятные исходы любого начинания. Главное для них – это не потерпеть неудачу в жизненной борьбе. Для них неприемлемы рискованные планы; всегда, ожидая неприятностей, они проявляют неуверенность в себе, не верят возможность добиться успеха, боятся критики, не испытывают удовольствия от многообещающей деятельности, но грозят

щей опасностями и вероятными материальными и духовными потерями. Кстати сказать, наши исследования показали, что значительное число отечественных управленцев, особенно в государственных унитарных предприятиях, ведут себя именно так; основной мотив их профессиональной деятельности – избежать неприятностей на службе любой ценой, уйти от риска и сохранять статус-кво. Такова одна из основных причин, порождающая психологические барьеры на пути инновационных преобразований в организациях.

Некоторые отечественные психологи и психотерапевты придерживаются той же точки зрения на проблему уровня притязаний, что и К. Левин с сотрудниками, и предостерегают нас от завышенных притязаний. В частности, многие авторы заявляют, что если управленческий работник поставить перед собой трудно достижимые цели и наметит амбициозные планы, но не сможет их осуществить, то это будет грозить ему фрустрацией и депрессией. Такое действительно часто случается, но только со слабовольными людьми, не умеющими «держать удары» и быстро пасующими перед первыми неудачами. У таких людей уровень достижений обычно далеко отстает от уровня притязаний, что и ведет к особому виду заболевания – к «синдрому хронической усталости». Подобные невроты у управленческих работников называют «синдромом менеджера» или «офисной болезнью», относя сюда многие психосоматические отклонения, – от бессонницы и головных болей и до серьезных кардиологических заболеваний.

Однако довольно часто обнаруживается следующий феномен. Если управленец ставит перед собой невероятно высокие карьерные цели, выходящие за пределы его сегодняшних возможностей, но, стремясь к ним, легко достигает промежуточных целей, быстро продвигается по служебной лестнице, причем одновременно с карьерным ростом растет его личностно-квалификационный потенциал, то разрыв между уровнем притязаний и уровнем достижений сокращается, а ошибки и неудачи только мотивируют его на новые усилия и новые свершения.

Некоторые признанные авторитеты в области персонологии, исследуя процессы целеполагания, отрицают необходимость

связывать сложность жизненных целей и завышенных притязаний с актуальными способностями индивида. Они исходят из того факта, что люди чрезвычайно субъективны при постановке жизненных целей и никогда не могут правильно оценить свои действительные возможности. Кроме того, существует внутренняя связь уровня притязаний с самооценкой и такой структурной компонентой личности как Я-концепция [9, с. 17]. Так, например, А. Бандура утверждает, что люди, субъективно оценивающие самих себя как сильных личностей, ставят перед собой более трудные задачи, чем люди с низкой самооценкой. Убежденные в своих преимуществах перед другими они всегда готовы затратить больше усилий на решение сложных задач, и в результате оказываются более успешными в достижении своих целей [1].

Имеет смысл сопоставить уровень притязаний с такой чертой характера, как скромность. Общепринято расценивать скромность как позитивное качество личности. Так как практический менеджмент представляет собой органический сплав науки и искусства, то творческая личность не может быть скромной в своих дерзаниях, но, разумеется, никому не следует бахвалиться своими достижениями.

В процессе персонального консультирования выявилось, что таких «скромных» управленцев очень трудно убедить, насколько вредна эта социальная установка на осуждение нескромности, под которой чаще всего понимается не столько демонстрация экстраординарных личностных качеств, сколько стремление выделиться и доказать свое превосходство над окружающими.

Те специалисты по психологии менеджмента, которые рекомендуют менеджеру в процессе целеполагания быть осторожным и ставить организационные, групповые и свои личные цели в соответствии с реальными возможностями, упускают из вида то принципиальное обстоятельство, что возможности в процессе движения к мотивирующим целям, выходящим за сегодняшний личностный и организационный потенциал, растут. Вместе с ними повышается и уровень достижений, увеличиваются средства и ресурсы, в том числе и нематериальные активы или софтверные факторы, расширяются зоны адаптации, рас-

тет управленческая компетентность, совершенствуются организаторские способности и профессионализм управленца.

Психотерапевты предлагают свои рекомендации по избавлению от комплекса приобретенной беспомощности. Противоположной чертой характера они называют самоэффективность. По их мнению, начинать нужно с овладения способами самоконтроля. Самоэффективность – помогает людям не только без самообольщения познать себя, но и поверить в свои силы. Экспериментально доказано, что люди, считающие себя трудолюбивыми и преуспевающими, лучше справляются со сложными задачами, чем те, кто считал себя неудачником. Высокое самоуважение также приносит дивиденды. Если сравнивать людей с высоким и низким самоуважением, то оказывается, что люди с чувством собственного достоинства, или, как говорят, знающие себе цену, более счастливы, менее невротичны, меньше страдают от различного рода психосоматических заболеваний, менее склонны к наркомании и алкоголизму. Дополнительные исследования локуса контроля и приобретенной беспомощности подтверждают, что тот, кто считает себя более компетентным и результативным, находится в более выгодном положении.

А. Бандура объединил эти разрозненные исследования в концепцию, назвав ее концепцией самоэффективности – своего рода научную трактовку мудрости, содержащейся в позитивном мышлении [1]. Высокие притязания – это всегда вдохновляющие цели, идеалы, мечты. Но, поставив перед собой недостижимые на данный момент цели, необходимо сделать следующие шаги: позаботиться о выборе средств достижения целей, о плане действий, о возможностях саморазвития. В противном случае, мечта так и останется мечтой.

В заключение отметим, что высокий уровень притязаний для человека, стремящегося сделать карьеру является одним из условий вхождения в группу «значимых других», поднятия своего статуса в социальной иерархии, занятия нужной позиции в структуре социальных зависимостей, что позволяет затем, получив руководящий пост, создать свою сплоченную команду единомышленников.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Бандура А. Теория социального научения. СПб. : Евразия, 2000. 318 с.
2. Зотов В. В., Петросян А. Д. Лидерство в условиях цифровизации экономики //Дизайн и технологии. 2022. № 87 (129). С. 91-98.
3. Карпов А. В. Психология менеджмента. М.: Гардарики, 2006. 582 с.
4. Ковалевский С. Руководитель и подчиненный. М.: Прогресс, 1973. 191 с.
5. Петросян Д. С. , Фаткина Н. Л. Организационное поведение. Новые направления теории : учебное пособие / под ред. Б. А. Райзберга. М.: ИНФРА-М, 2011. 270 с.
6. Питер Л. Дж. Принцип Питера или Почему дела идут вкривь и вкось. М. : Прогресс, 1990. 310 с.
7. Управление современной организацией: персонал, знания, инновации, безопасность : монография. М. : РУСАЙНС, 2020. 572 с.
8. Фаткин Л. В. Петросян Д. С. Раскатов А. А. Управление финансовой организацией. М.: ИНФРА-М, 1998. 150 с.
9. Хьелл Л. А., Зиглер Дж. Теории личности: основные положения, исследования и применение. СПб. : Питер Пресс, 1997. 608 с.
10. McClelland C. D., Atkinson J. W., Clark R. A. The Achievement Motive. N.Y., 1953. 384 p.
11. Stogdill R.M. Handbook of Leadership: a survey of theory and research. N.Y. Free Press, 1974. 613 p.

References

1. Bandura A. *Theory of social learning*. St. Petersburg: Eurasia, 2000. 318 p.
2. Zotov V. V., Petrosyan A.D. Leadership in the conditions of digitalization of the economy. *Design and technology*. 2022. No. 87 (129). Pp. 91-98.
3. Karpov A.V. *Psychology of management*. M.: Gardariki, 2006. 582 p.
4. Kovalevsky S. *Head and subordinate*. M.: Progress, 1973. 191 p.
5. Petrosyan D. S. , Fatkina N. L. *Organizational behavior. New directions of theory : a textbook / edited by B. A. Raisberg*. M.: IN-FRA-M, 2011. 270 p.
6. Peter L. J. *Peter's principle or Why things go awry*. M.: Progress, 1990. 310 p.
7. *Management of a modern organization: personnel, knowledge, innovations, security : monograph*. M. : RUSAINS, 2020. 572 p.
8. Fatkin L. V. Petrosyan D. S. Raskatov A. A. *Financial organization management*. Moscow: INFRA-M, 1998. 150 p.
9. Hjell L. A., Ziegler J. *Theories of personality: basic principles, research and application*. St. Petersburg : Peter Press, 1997. 608 p.
10. McClelland K. D., Atkinson J. W., Clark R. A. *The motive of achievement*. New York, 1953. 384 p.
11. Stogdill R.M. *Leadership Guide: a review of theory and research*. New York, Free Press, 1974. 613 p.

Пыркин Алексей Германович,
*финансовый директор,
ООО «Дзен Платформа»,
Москва, Россия,
apyrkin@mail.ru*

ПОДХОДЫ К СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ПРОЦЕССА БЮДЖЕТИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

Статья посвящена рассмотрению подходов к совершенствованию процесса бюджетирования предприятий в условиях неопределенности. Были выделены наиболее эффективные стратегии мониторинга бюджета во время кризиса, также формализованы направления совершенствования процесса бюджетирования в условиях нестабильности внешней среды. Отдельно представлен авторский подход к бюджетированию с использованием оптимизационных блоков, позволяющий обеспечить непрерывное движение денежных средств.

Ключевые слова: бюджет; предприятие; неопределенность; средства.

Pyrkin Alexey G.,
*Financial Director,
Zen Platform LLC,
Moscow, Russia,
apyrkin@mail.ru*

APPROACHES TO IMPROVING THE BUDGETING PROCESS OF ENTERPRISES IN CONDITIONS OF UNCERTAINTY

The article is devoted to the consideration of approaches to improving the budgeting process of enterprises in conditions of uncertainty. The research highlights the most effective strategies for monitoring the budget during the crisis, also formalized the directions of improving the budgeting process under conditions of instability of the external environment of the enterprise. The author's approach to budgeting to ensure continuous cash flow is presented separately.

Keywords: budget; enterprise; uncertainty; funds.

Функционирование предприятий в последние десятилетия характеризуется неопределенностью, динамизмом, усилением конкуренции и постоянной изменчивостью внешней среды. В настоящее время волатильность в экономике связана с кризисом стоимости жизни, ростом арендной платы, коммунальных услуг, страховки и стоимости рабочей силы в сочетании с нарушениями в цепочках поставок и сокращением потребительских расходов [1]. Стартапы, промышленные предприятия и даже крупные корпорации, нуждающиеся в увеличении капитала, теперь сталкиваются с исключительными трудностями при проведении инвестицион-

ных раундов, поскольку инвесторы все больше избегают риска, а возможности финансирования сокращаются. Многие владельцы бизнеса и предприниматели находятся под огромным давлением, пытаются удержаться на плаву в условиях нынешних проблем с постоянно увеличивающимися расходами [2].

Очевидно, что новые экономические условия требуют совершенствования методов управления, применения таких инструментов, которые бы давали возможность своевременно реагировать на изменения внешних факторов и предотвращать кризисное состояние. Одним из методов, который позволяет решить эти задачи, выявить и снизить суще-

ствующие риски, является бюджетирование. В многочисленных исследованиях было доказано, что составление бюджетов в периоды кризисов играет важную роль в адаптации компаний к внешним воздействиям, позволяя как смягчать угрозы, так и использовать новые возможности [3]. Правильно выбранные стратегии и инструменты планирования бюджета в период кризиса, дают возможность отслеживать доходы и расходы, ставить реалистичные цели и создавать планы на случай наступления непредвиденных обстоятельств [4].

В то же время в большинстве своем первоначальной реакцией фирм на негативный шок кризиса является ужесточение бюджетного контроля, сокращение расходов, сворачивание программ развития [5]. Такие меры, возможно, в краткосрочной перспективе и дают некоторое облегчение и видимый эффект, однако в долгосрочном измерении способны нанести существенный эффект и в целом затормозить развитие субъекта хозяйствования.

В данном контексте усовершенствование и выбор действенных и наиболее оптимальных методов бюджетирования в нестабильных экономических условиях является актуальным направлением научных исследований, что и предопределило выбор темы данной статьи.

Проблемы и недостатки традиционных подходов к составлению бюджетов на предприятиях, необходимость совершенствования процесса балансирования доходов и расходов в период неопределенности рассматривают в своих трудах К. А. Юмакулова, М. М. Фокина, С.В. Рачек, Chenyan Zhang, Yongqiao Chen.

Вопросам организационного и методического обеспечения финансового планирования и бюджетирования посвящены работы Е. Б. Федотовой, Т. А. Капустиной, Т. А. Шабалиной, Andrea Gatto, Elkhan Richard Sadik-Zada.

В то же время, несмотря на активный интерес ученых к рассматриваемой проблематике, ряд вопросов остается открытым и требует более детальной проработки. Так, в более углубленном анализе нуждаются антикризисные инструменты бюджетирования и сферы их применения на предприятии. Кроме того, уточнения требует методика со-

ставления антикризисного бюджета, которая в условиях высокой неопределенности и меняющихся обстоятельств призвана оптимизировать бюджетное планирование и прогнозирование.

Таким образом, цель статьи заключается в рассмотрении актуальных и действенных подходов к усовершенствованию процесса бюджетирования на предприятиях в условиях неопределенности.

Прежде всего, представляется целесообразным отметить, что неопределенность для субъекта хозяйствования обычно характеризуется тем, что составляет существенную угрозу достижению его целей, имеет высокую вероятность наступления негативных явлений и неоднозначности, слабо поддается контролю и имеет ограниченные сроки реагирования [6]. Необходимость действовать быстро, чтобы минимизировать потенциальное воздействие кризиса, означает, что лица, принимающие организационные решения, не могут в полной мере оценить все осуществимые альтернативы. В то время как более фундаментальные изменения в стратегии и структуре доходов/расходов могут произойти в долгосрочной перспективе, немедленная реакция на кризис, как правило, является жесткой и несклонной к риску. Краткосрочные реакции принимают форму более централизованного принятия решений и усиленного контроля для обеспечения согласованных усилий по устранению угрозы. Например, как отмечают исследователи, наиболее типичная реакция включает в себя ужесточение имеющихся бюджетов и активизацию мер по усилению подотчетности подразделений предприятия [7]. Ужесточение бюджетного контроля подразумевает усиление внимания к достижению более жестких бюджетных целей. Высшее руководство делает дополнительный акцент на выполнении бюджета, становится менее терпимым к отклонениям от поставленных целей и увеличивает частоту диагностических взаимодействий с подчиненными менеджерами [8].

В контексте вышеизложенного, по мнению автора, представляется целесообразным обозначить, во-первых, наиболее эффективные стратегии мониторинга бюджета во время кризиса, что позволит предотвратить принятие поспешных и не полностью обдуманных решений, а, во-вторых, формали-

зовать направления совершенствования процесса бюджетирования в условиях нестабильности внешней среды.

Итак, детализируем стратегические подходы.

1. Увеличение частоты пересмотра бюджета и его корректировки по мере необходимости. В зависимости от тяжести и продолжительности кризиса предприятию может потребоваться пересматривать бюджет еженедельно, раз в две недели или ежемесячно. В ходе анализа необходимо провести сравнение фактических доходов и расходов с запланированными и выявить любые разрывы или расхождения. Возможно, необходимо будет пересмотреть прогнозы доходов, сократить расходы или найти альтернативные источники финансирования, чтобы сбалансировать бюджет.

2. Определить приоритеты расходов и сосредоточиться на тех, которые необходимы для ведения и развития бизнеса. В данном случае эффективным является разделение расходов на постоянные и переменные, с дальнейшим их ранжированием по степени важности и срочности [9].

3. Создание денежного резерва, который поможет покрыть расходы и чрезвычайные ситуации во время кризиса. В идеале предприятие должно иметь достаточный денежный резерв, чтобы обеспечить как минимум три-шесть месяцев текущих расходов.

4. Использование инструментов и программного обеспечения для составления бюджета, которые помогут контролировать поступление и расходование денежных средств более эффективно и результативно. Автоматизация процесса отслеживания доходов и расходов, создание отчетов и аналитических материалов, а также оповещение о любых проблемах или возможностях – это некоторые из многочисленных преимуществ инструментов и программного обеспечения для бюджетирования [10].

Теперь рассмотрим непосредственно направления улучшения бюджетирования в условиях кризиса с точки зрения инструментов, методов и подходов. Опираясь на мировой опыт и практику, на рис. 1 представлены авторские предложения, касающиеся перспективных векторов развития методов составления бюджетов предприятий.



Рисунок 1 – Направления совершенствования процесса бюджетирования на предприятиях в условиях кризиса

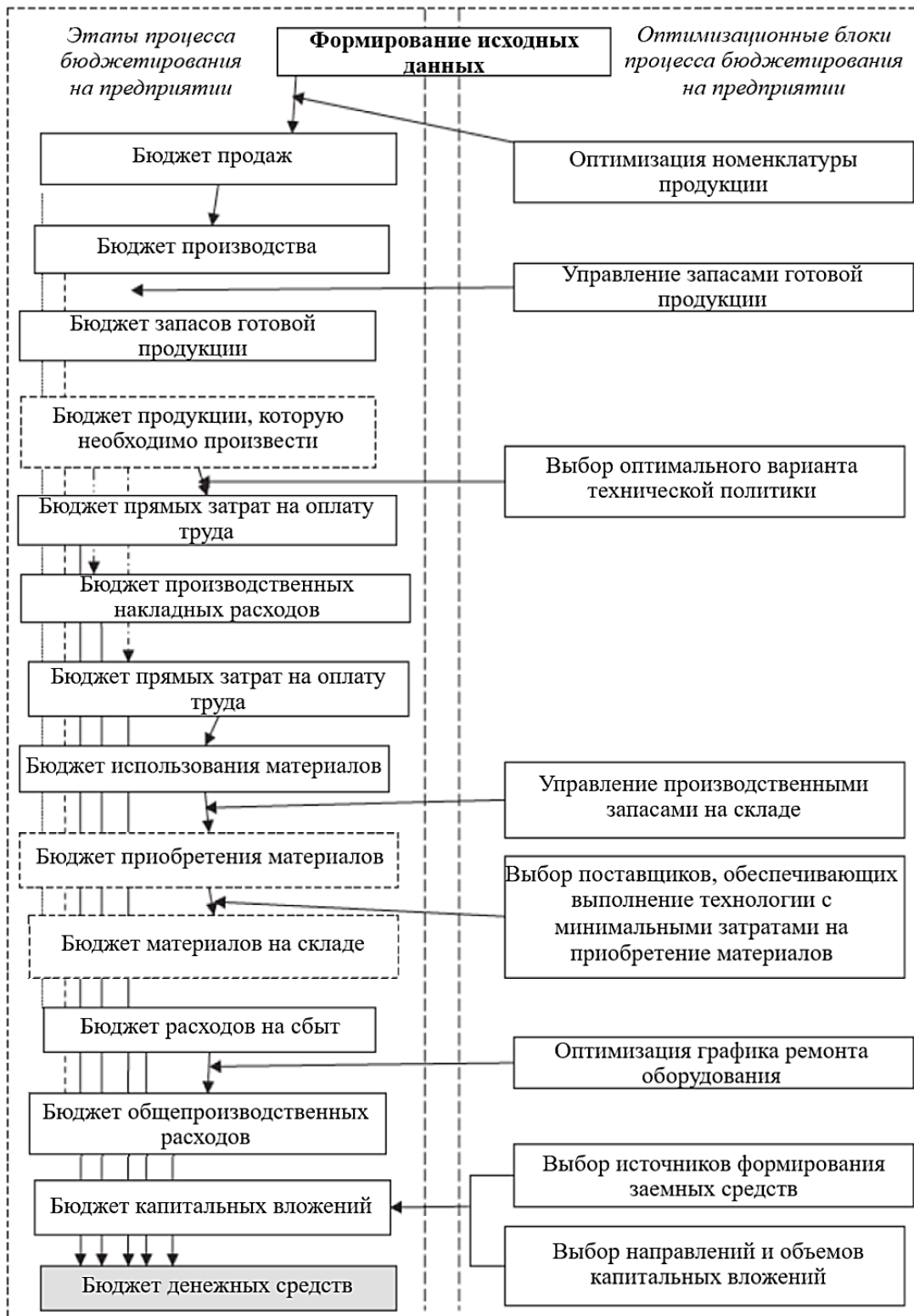


Рисунок 2 – Алгоритм бюджетирования с использованием оптимизационных блоков

Кратко охарактеризуем направления, выделенные на рис. 1.

Первая группа связана с применением динамических, гибких подходов в противовес статическим. Гибкая система бюджетирования

предусматривает ежемесячную корректировку бюджетов в соответствии с изменениями уровня продаж, отслеживание динамики себестоимости продукции и практически любых других изменений в услови-

ях работы бизнеса. Возможность проводить корректировку бюджетов значительно повышает их точность и объективность.

Второе направление совершенствования предусматривает сокращение бюджетного периода и объема плановой информации. Динамические изменения внешней среды делают невозможным эффективность и целесообразность годового бюджетирования. Поэтому в условиях неопределенности целесообразно оказаться от долгосрочных прогнозов, сосредоточиться на значительно более коротком периоде планирования и меньшем количестве показателей.

Третье направление совершенствования бюджетного процесса предусматривает использование прогрессивных методов, которые могут значительно повысить качество планирования за счет эффективного управления затратами. К этим методам можно отнести бюджетирование на нулевой основе и бюджетирование на основе бизнес-процессов.

Четвертая группа мер совершенствования бюджетирования связана с использованием приоритета информации о денежных потоках, с одной стороны, и диверсификацией плановых показателей, с другой.

Отдельный акцент необходимо сделать на том, что для предприятий, работающих в условиях неопределенности, главным является непрерывное движение денежных средств, которое может быть обеспечено только при условии грамотного планирования и контроля хозяйственной деятельности. И в данном случае функция бюджетирования является сверхважной, ведь с ее помощью можно эффективно предусмотреть возможные доходы и расходы. При этом обеспечивается выполнение задач управления денежными потоками.

Идея усовершенствования процесса бюджетирования, когда ситуация в экономике нестабильна, по мнению автора, заключается в формировании такого механизма контроллинга, который позволит своевременно и быстро влиять на изменения (риски), отклонения показателей, что позволит достигать стратегических целей предприятия. Для этого предлагаем использовать оптимизационную методологию.

Схематично алгоритм бюджетирования с использованием оптимизационных блоков

представлен на рис. 2. Особенностью предложенного алгоритма является многовариантный подход к принятию управленческих решений, то есть обязательным этапом становится поиск альтернативных сценариев и направлений развития предприятия с учетом влияния внешних и внутренних факторов прямого воздействия: конъюнктуры рынка ресурсов, финансового рынка, рынка товаров и т.д.

Резюмируя результаты, отметим, что процесс бюджетирования на предприятии в условиях неопределенности имеет решающее значение для своевременного и адекватного реагирования на кризисные условия. Однако для разработки эффективных и действенных управленческих решений целесообразно использовать специальные стратегии мониторинга бюджета, а также адаптивные методы его составления и корректировки. Особое внимание при этом должно быть уделено непрерывному движению денежных средств.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Валебникова Н. В. Методы бюджетирования в условиях неопределенности // Российский экономический интернет-журнал. 2022. № 4. С. 87-94.
2. Власова М. И. Совершенствование системы внутрифирменного управления на основе бюджетирования производственных процессов // АПК: экономика, управление. 2021. № 1. С. 92-96.
3. Marc Wouters, Frank Stadtherr How Management Accountants Purposefully Create Cash Flow Forecasts in Capital Budgeting: A Field Study of Product Development Decisions // Accounting Perspectives. 2024. Pp. 87-94.
4. Rodney Coyte The revival of zero-based budgeting: drivers and consequences of firm-level adoptions // Accounting & Finance. 2021. Volume 62. Pp. 64-69.
5. Рожков К. А. Механизм воздействия системы бюджетирования на финансовые результаты предприятия // Интернаука. 2023. № 44. С. 21-24.
6. Richard A. Miller Uncertainty in Capital Budgeting: Five Particular Safety (or Danger-) Margins from the NPV Formula // Journal of Applied Corporate Finance. 2022. Volume 34, Issue 3. Pp. 87-91.
7. Пашенко Д. С. Верхнеуровневая модель оценки стратегических рисков и бюджетирования цифровой трансформации на промышленном предприятии // Управление финансовыми рисками. 2021. № 1. С. 8-23.
8. Григорьева Н. С. Совершенствование системы бюджетирования для повышения эффективности финансового механизма предприятия // Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. 2023. № 1 (152). С. 48-52.
9. Howard M. Armitage Budget Development and Use in Small- and Medium-Sized Enterprises: A Field Investigation // Accounting Perspectives. 2020. Volume 19, Issue 3. Pp. 145-149.

10. Болотханов Э. Б. Бюджетирование в системе учетно-аналитического обеспечения инновационного развития предприятий // ФГУ Science. 2023. № 1 (29). С. 27-33.

References

1. Valebnikova N. V. Budgeting methods in conditions of uncertainty. *Russian Economic Online Journal*. 2022. No. 4. Pp. 87-94.

2. Vlasova M. I. Improving the system of intra-company management based on budgeting of production processes. *APK: economics, management*. 2021. No. 1. Pp. 92-96.

3. Marc Wouters, Frank Stadtherr How Management Accountants Purposefully Create Cash Flow Forecasts in Capital Budgeting: A Field Study of Product Development Decisions. *Accounting Perspectives*. 2024. Pp. 87-94.

4. Rodney Coyte. The revival of zero-based budgeting: drivers and consequences of firm-level adoptions. *Accounting & Finance*. 2021. Volume 62. Pp. 64-69.

5. Rozhkov K. A. The mechanism of the impact of the budgeting system on the financial results of the enterprise. *Internauka*. 2023. No. 44. Pp. 21-24.

6. Richard A. Miller Uncertainty in Capital Budgeting: Five Particular Safety (or Danger-) Margins from the NPV Formula. *Journal of Applied Corporate Finance*. 2022. Volume 34, Issue 3. Pp. 87-91.

7. Pashchenko D. S. Upper-level model of strategic risk assessment and budgeting of digital transformation at an industrial enterprise. *Financial risk management*. 2021. No. 1. Pp. 8-23.

8. Grigorieva N. S. Improving the budgeting system to increase the efficiency of the financial mechanism of the enterprise. *Science and education: economy and economics; entrepreneurship; law and management*. 2023. No. 1 (152). Pp. 48-52.

9. Howard M. Armitage Budget Development and Use in Small- and Medium-Sized Enterprises: A Field Investigation. *Accounting Perspectives*. 2020. Volume 19, Issue 3. Pp. 145-149.

10. Bolotkhanov E. B. Budgeting in the system of accounting and analytical support for innovative development of enterprises. *Federal State University Science*. 2023. No. 1 (29). Pp. 27-33.

Саввинова Алиса Прокопьевна,

магистрант 2 курса Финансово-экономического института, Северо-Восточный федеральный университет имени М. К. Аммосова, Якутск, Россия, lcsvvvnv@mail.ru

Сибилева Елена Валерьевна,

кандидат экономических наук, доцент Финансово-экономического института, Северо-Восточный федеральный университет имени М. К. Аммосова, Якутск, Россия

ВЛИЯНИЕ ИПОТЕЧНОГО ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТА НА РАЗВИТИЕ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

В статье рассматривается воздействие ипотечного кредита на развитие строительной отрасли в России с 2019 по 2023 г. Проанализированы динамика количества кредитных организаций, изменение средневзвешенной ставки по ипотечным кредитам, а также доля льготной ипотеки в указанный период времени. Анализируется влияние увеличения объема ипотечного кредитования на увеличение объема строительства и ввода многоквартирного жилья. Проводится анализ текущего состояния сектора ипотечного кредитования в контексте сложившейся экономической ситуации. Все эти сведения заимствованы из материалов сайтов Центрального Банка Российской Федерации, Ассоциации банков России и других статистических отчетов, размещенных в открытом доступе в сети Интернет.

К л ю ч е в ы е с л о в а : ипотечное кредитование; льготная ипотека; жилищные условия; государственная поддержка; развитие; ключевая ставка; процентная ставка; строительная отрасль.

Savvinova Alisa P.,

2nd year undergraduate student of the Institute of Finance and Economics, Northeastern Federal University named after M. K. Ammosov, Yakutsk, Russia, lcsvvvnv@mail.ru

Sibileva Elena V.,

PhD in Economics, Associate Professor of the Institute of Finance and Economics, Northeastern Federal University named after M. K. Ammosov, Yakutsk, Russia

THE IMPACT OF HOUSING MORTGAGE LOANS ON THE DEVELOPMENT OF THE CONSTRUCTION INDUSTRY

The article considers the impact of mortgage lending on the development of the construction industry in Russia for the period from 2019 to 2023: the dynamics of the number of credit institutions, the change in the weighted average rate on mortgage loans, as well as the share of preferential mortgages in the specified period of time is analyzed. The impact of the increase in the volume of mortgage lending on the increase in the volume of construction and commissioning of multifamily housing is analyzed. The current state of the mortgage lending sector is analyzed in the context of the current economic situation. All these data are taken from the materials of the websites of the Central Bank of the Russian Federation, the Association of Banks of Russia and other statistical reports placed in the public domain on the Internet.

Key words: mortgage lending; preferential mortgage; housing conditions; government support; development; key rate; interest rate; construction industry; escrow account.

Ипотечное кредитование играет решающую роль в динамике строительной отрасли Российской Федерации, являясь одним из ключевых факторов, определяющих уровень спроса на жилую недвижимость. Доступность ипотечных программ напрямую влияет на платежеспособный спрос населения, стимулируя активность строительных компаний и, как следствие, рост объемов жилищного строительства. В условиях ограниченности собственных финансовых ресурсов граждан ипотечное кредитование выступает важнейшим драйвером развития жилищного рынка.

На сегодняшний день одной из основных задач государственной жилищной политики является обеспечение доступности жилья. Ипотечное кредитование выступает одним из важнейших инструментов решений данной задачи, способствуя повышению уровня

жизни населения и формированию устойчивого рынка жилой недвижимости [1].

Ипотечное кредитование – один из ключевых элементов экономического роста страны и регионов, оказывающий влияние на финансовый, кредитный и социальный секторы в масштабах всей страны. Важную роль в эффективном функционировании ипотечного кредитования играет государственная поддержка, которая осуществляется различными методами.

Для того чтобы детально изучить ипотечное жилищное кредитование, проводится анализ основных показателей ипотечного рынка [6]. Как известно, на российском ипотечном рынке существует значительное количество кредитных организаций, предоставляющих ипотечные жилищные кредиты (табл. 1).

Таблица 1 – Количество кредитных организаций, которые предоставляют ипотечный жилищный кредит (рассчитано по данным официального сайта Центрального банка Российской Федерации (рынок жилищного (ипотечного жилищного) кредитования) [2])

Количество кредитных организаций	1 квартал 2020 г.	1 квартал 2021 г.	1 квартал 2022 г.	1 квартал 2023 г.	Отклонение за 2019-2022 гг.
Действующих, всего:	434	398	365	362	-72
в том числе:					
- предоставляющих ипотечный жилищный кредит	303	277	251	245	-58
- предоставляющих ипотечный жилищный кредит под залог прав требования по договорам участия в долевом строительстве	128	118	103	95	-33
- предоставляющих ипотечный жилищный кредит по программе государственной поддержки	38	56	51	49	11



Рисунок 1 – Динамика изменений числа кредитных организаций в Российской Федерации в 2020-2023 гг. (рассчитано по данным официального сайта Центрального банка Российской Федерации (рынок жилищного (ипотечного жилищного) кредитования) [2])

В 2020-2023 гг. в России сохранилась тенденция сокращения количества кредитных организаций в общем и предоставляющих ипотечные жилищные кредиты в частности. В целом такое снижение количества участников банковской сферы было прогнозируемо, так как происходит сокращение числа ненадежных и сомнительных банков, что положительно влияет на состояние отрасли, по-

вышая доверие потребителей к надежности крупнейших и развивающихся банков.

Однако, несмотря на сокращение числа кредитных организаций, предоставляющих ипотечные кредиты, объемы ипотечного кредитования и основные показатели имеют тенденцию к увеличению. В табл. 2 представлена информация о выданных ипотечных кредитах в Российской Федерации.

Таблица 2 – Выданные ипотечные кредиты в Российской Федерации в 2020-2023 гг. (рассчитано по данным официального сайта Центрального банка Российской Федерации (рынок жилищного (ипотечного жилищного) кредитования) [2])

Наименование	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Отклонение 2020-2023 г.	Тпр, %
Количество предоставленных ипотечных кредитов, тыс. ед.	1 780	1 909	1 327	2 036	+256	14,38
Объем предоставленных ипотечных кредитов, млрд руб.	4 445	5 700	4 813	7 779	+3 334	75,00

По данным таблицы видно, что объем предоставленных ипотечных кредитов в России в 2020-2023 г. вырос на 75 % (3 334 млрд руб.). Это свидетельствует о динамичном развитии рынка ипотечного кредитования в стране. При этом наибольшие показатели были достигнуты в 2023 г. В 2023 г банки выдали более 2 млн ипотечных кредитов на 7 779 млрд руб. Стоит отметить, что это рекордный максимум за всю историю развития ипотечного рынка в России, так как жители страны стремились воспользоваться возможностью оформления ипотечного кредита из-за опасений, связанных со значительным ростом процентных ставок.

Основная причина роста объемов ипотечного кредитования заключается в активном продвижении государственных программ, в числе которых выделяются льготные программы для новостроек и индивидуального жилищного строительства, предлагающие ставки не выше 8 %. Важно отметить, что разницу между обычной и льготной ставкой банку компенсирует государство [7].

Необходимо отметить, что в 2023 г. доля проблемных ипотечных кредитов (с просроченной задолженностью свыше 90 дней) находилась на исторически низком уровне – 0,6 %. Однако активный рост объемов ипотечного кредитования сопровождался ухудшением стандартов оформления самих кредитов.

Для ограничения рисков для заемщиков и

банков Банк России последовательно в 2023 г. ужесточал ипотечное регулирование.

Среди мер:

- повышение резервов для «льготной ипотеке от застройщика» по очень низким ставкам;

- увеличение макронадбавок по ипотеке, в том числе до запретительного уровня для высокорискованных кредитов;

- распространение макронадбавок на ипотеку с государственной поддержкой, не зависимо от уровня первоначального взноса [4].

Наряду с этим необходимо отметить, что в 2023 г. уровень процентных ставок по ипотеке формировался под влиянием стремительного повышения ключевой ставки Банка России во втором квартале (с 7,5 до 16 %), а также ужесточения регулирования ипотечного рынка. Далее рассмотрим динамику средневзвешенных ставок по ипотечному кредитованию в 2019-2023 гг. (рис. 2).

Можно сделать следующие выводы относительно средневзвешенной ставки по ипотечному кредитованию на первичном и вторичном рынках. За рассматриваемый период наблюдается снижение средневзвешенной ставки по первичному рынку на 2,16 % (6,12 %). Этот факт указывает на распространение субсидируемой ипотеки со стороны застройщиков, которые предлагают низкие ставки при совместном использовании льготных программ.

С другой стороны, на вторичном рын-

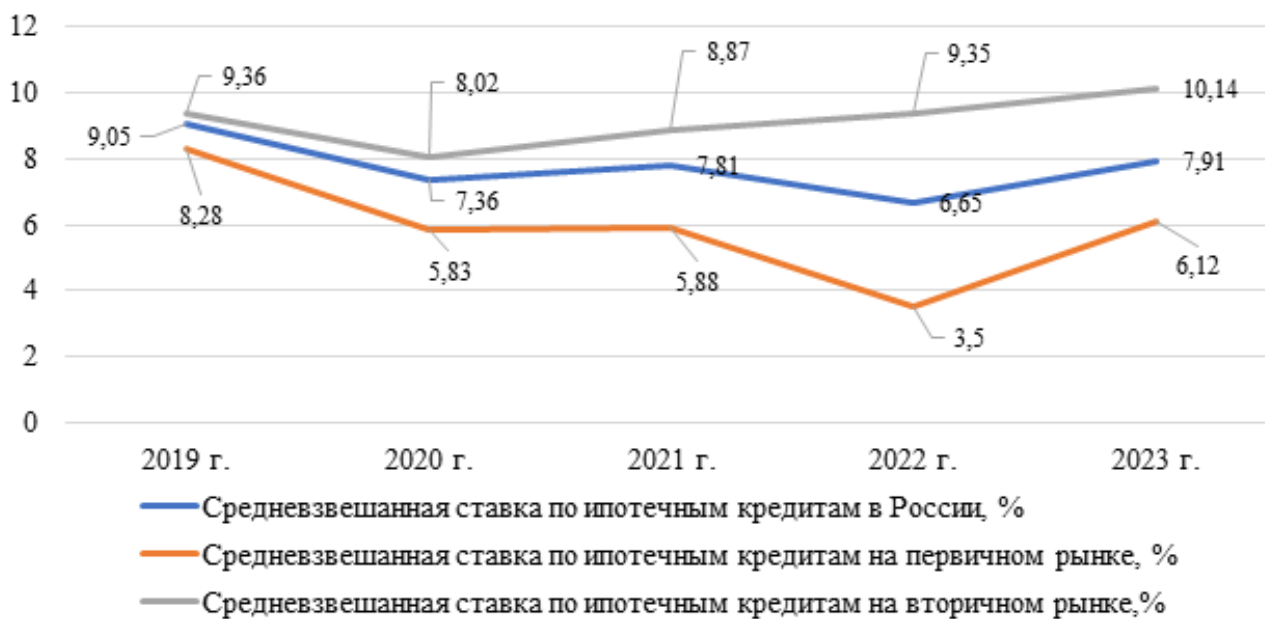


Рисунок 2 – Средневзвешенные ставки по ипотеке в Российской Федерации в 2019-2023 г., % (рассчитано по данным официального сайта «ДОМ.РФ». Отчет «Ипотечное кредитование: выдача кредитов, динамика ставок, главные события и тенденции рынка» [5])

ке средняя ипотечная ставка возросла до 10,14 % в связи с ужесточением денежно-кредитной политики в 2022 г. и повышением рисков, с которыми сталкиваются банки.

Прогнозируется, что в 2024 г. рыночные ставки останутся на высоком уровне из-за сохранения жестких денежно-кредитных условий (согласно прогнозу Банка России,

средняя ключевая ставка на 2024 г. составит 12,5-14,5 %). На фоне этого льготные программы будут продолжать оставаться более привлекательными по сравнению с рыночными условиями [3].

На рис. 3 более подробно рассмотрим долю льготных программ.

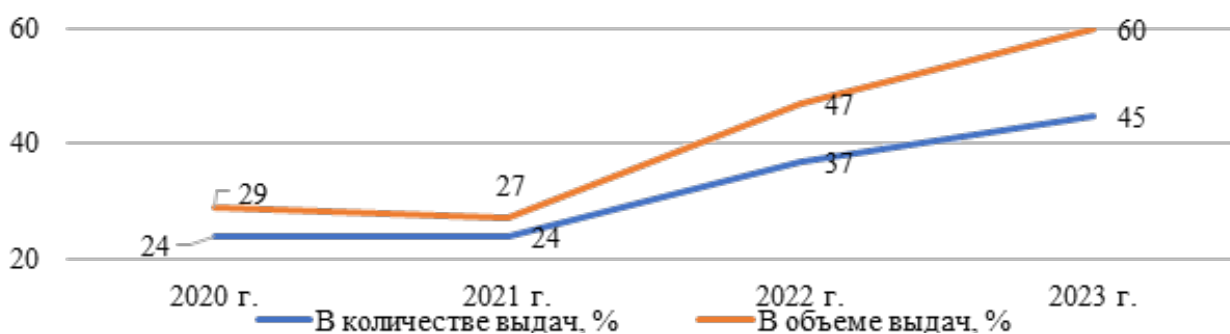


Рисунок 3 – Динамика доли льготной ипотеки в 2020-2023 г. (рассчитано по данным официального сайта «ДОМ.РФ». Отчет «Ипотечное кредитование: выдача кредитов, динамика ставок, главные события и тенденции рынка» [5])

Основываясь на представленных данных, можно сделать вывод, что в ипотечные программы с государственной поддержкой стали главным фактором, оказывающим влияние на рынок в 2023 г. Доля выдачи ипотеки с государственной поддержкой увеличилась до 45 % по количеству и 60 % по объему.

Этот рост, как известно, обусловлен изменением условий для адресных программ, таких как «Семейная ипотека» и «IT-ипотека». Программа «Семейная ипотека» стала актуальна семьям с двумя детьми до 18 лет, а требования для программы «IT-ипотека» значительно смягчились.

Реализация данных программ оказала существенную поддержку развитию ипотечно-

го кредитования и строительной отрасли в России в 2019-2023 гг.



Рисунок 4 – Ввод жилья в Российской Федерации, млн кв. м [8]

Можно сделать вывод о том, что 2023 г. завершился рекордными показателями в секторе жилищного строительства. Следовательно, по всей стране в 2023 г. ввели 110,4 млн кв. м жилья. Стоит отметить, что в новостройках 90 % квартир приобретаются по льготным программам, что привело к высоким темпам всего рынка. Однако ключевым фактором, определяющим долгосрочные перспективы строительной отрасли, станет судьба льготных ипотечных программ. Их ограничение может привести к снижению объемов ввода многоквартирных домов в последующие годы.

Судьба льготных ипотечных программ станет определяющим фактором для развития жилищного строительства в России. Ограничение программ может привести к снижению спроса и, как следствие, к сокращению запуска новых проектов и падению объемов ввода жилья в долгосрочной перспективе, поэтому необходим поиск баланса между обеспечением доступности жилья и предотвращением перегрева рынка.

Таким образом, проведенный анализ показывает, что ипотечное жилищное кредитование оказывает значительное влияние на развитие строительной отрасли в России. Рост объемов ипотечного кредитования стимулирует спрос на жилую недвижимость, что, в свою очередь, приводит к увеличению объемов жилищного строительства.

Кроме того, развитие ипотечного кредитования оказывает позитивное влияние на смежные отрасли, такие как производство строительных материалов, проектирование, а также сферы, связанные с эксплуатацией жилой недвижимости.

Важную роль в стимулировании развития ипотечного кредитования и, как следствие, строительной отрасли в России играют меры государственной поддержки. Реализация различных программ льготного ипотечного кредитования способствует дальнейшему росту объемов жилищного строительства в России.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Федеральный закон «Об ипотеке (залоге недвижимости)» от 16.07.1998 № 102-ФЗ. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19396/ (дата обращения: 01.02.2024).
2. Показатели рынка жилищного (ипотечного жилищного) кредитования. URL: https://www.cbr.ru/statistics/bank_sector/mortgage/#highlight=ипотечного%7Скредитования%7Сипотечное%7Скредитование (дата обращения: 01.02.2024).
3. Банк России повысил прогноз по средней ключевой ставке на 2023-2026 годы. URL: <https://www.interfax.ru/business/927915> (дата обращения: 01.02.2024).
4. Официальный сайт «ДОМ.РФ». URL: <https://дом.рф> (дата обращения: 01.02.2024).
5. Отчет «Ипотечное кредитование: выдача кредитов, динамика ставок, главные события и тенденции рынка». URL: <https://дом.рф/upload/iblock/821/qi7zfh3icmu0r2axuy5z8vllws6rpqakh2.pdf> (дата обращения: 01.02.2024).

6. Официальный сайт «Ассоциация банков России». URL: <https://asros.ru> (дата обращения: 01.02.2024).

7. Ипотечное кредитование в цифрах. Статистика выдачи ипотечных кредитов. URL: http://rusipoteka.ru/ipoteka_v_rossii/ipoteka_statitiska/ (дата обращения: 01.02.2024).

8. Официального сайта Федеральной службы государственной статистики. URL: <https://rosstat.gov.ru/> (дата обращения: 01.02.2024).

References

1. *Federal Law "On Mortgage (pledge of real estate)" dated 07/16/1998 No. 102-FZ*. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19396/ (date of reference: 02/01/2024).

2. *Indicators of the housing (mortgage housing) lending market*. URL: https://www.cbr.ru/statistics/bank_sector/

[mortgage/#highlight=ипотечного %7 Loans %7 Mortgage %7 loans](#) (date of application: 02/01/2024).

3. *The Bank of Russia has raised the forecast for the average key rate for 2023-2026*. URL: <https://www.interfax.ru/business/927915> (date of application: 02/01/2024).

4. *Official website of DOM.RF*. URL: <https://дом.рф> (date of issue: 02/01/2024).

5. *Report "Mortgage lending: loan issuance, rate dynamics, main market events and trends"*. URL: <https://дом.рф/upload/iblock/821/qi7zfh3icmu0r2axyy5z8vlws6p qakh2.pdf> (date of reference: 02/01/2024).

6. *Official website of the Association of Banks of Russia*. URL: <https://asros.ru> (date of application: 02/01/2024).

7. *Mortgage lending in numbers. Mortgage loan issuance statistics*. URL: http://rusipoteka.ru/ipoteka_v_rossii/ipoteka_statitiska/ (date of access: 02/01/2024).

8. *The official website of the Federal State Statistics Service*. URL: <https://rosstat.gov.ru/> (date of access: 02/01/2024).

doi: 10.47576/2949-1886.2024.3.3.023

УДК 338:004.89

Пальмов С. В.,

кандидат технических наук, доцент кафедры информационных систем и технологий, Поволжский государственный университет телекоммуникаций и информатики; доцент кафедры информационных технологий, Самарский государственный технический университет, Самара, Россия

Варлухин В. В.,

студент, Поволжский государственный университет телекоммуникаций и информатики, Самара, Россия

Сочеева М. Е.,

студент, Поволжский государственный университет телекоммуникаций и информатики, Самара, Россия

СРАВНЕНИЕ YANDEXGPT И CHATGPT В ПРОВЕДЕНИИ НЕКОТОРЫХ ВИДОВ МАРКЕТИНГОВЫХ АНАЛИЗОВ

Нейросети сегодня применяются для решения большого круга задач в совершенно разных сферах деятельности. С их помощью проводятся в том числе и различные виды анализа, которые применяются в маркетинге и стратегическом менеджменте. В статье рассматривается вопрос использования нейронных сетей YandexGPT и ChatGPT для проведения SWOT-, PEST-анализа, а также анализа пяти сил Портера.

Ключевые слова: нейронные сети; пять сил Портера; SWOT-анализ; PEST-анализ; ChatGPT; YandexGPT.

Palmov Sergey V.,

Associate Professor of the Department of Information Systems and Technologies, Povolzhskiy State University of Telecommunications and Informatics; Associate Professor of the Department of Information Technology, Samara State Technical University, Samara, Russia, s.palmov@psuti.ru

Varlukhin Vadim V.,

Student, Povolzhskiy State University of Telecommunications & Informatics, Samara, Russia, vvarlukhin@bk.ru

Socheeva Maria E.,

Student, Povolzhskiy State University of Telecommunications & Informatics, Samara, Russia

COMPARISON OF YANDEXGPT AND CHATGPT IN CONDUCTING SOME TYPES OF MARKETING ANALYSES

Neural networks are used today to solve a wide range of tasks in completely different fields of activity. With their help, various types of analysis are carried out, which are used in marketing and strategic management. This article discusses the use of the YandexGPT and ChatGPT neural networks for SWOT, PEST analysis, as well as Porter's five forces analysis.

Keywords: neural networks; Porter's five forces; SWOT analysis; PEST analysis; ChatGPT; YandexGPT.

На сегодняшний день использование нейронных сетей можно встретить в большом количестве самых разнообразных сфер деятельности: перевод текста с «глубоким пониманием» его смысла, генерация изображений, облегчение процессов фото- и видеомонтажа, генерация текстов исходя из запросов пользователя и т. д. Существуют также нейросети, обученные в том числе для решения бизнес-задач.

Можно выделить три основных направления использования нейросетей в бизнесе:

1. Генерация контента и обработка. С помощью нейросетей создаются тексты для рекламных кампаний, происходит обработка фото- и видеоматериалов.

2. Аналитика. Используя нейросети, мож-

но быстро и эффективно провести внешний анализ – анализ рынка, конкурентный анализ. При должном обучении нейронные сети могут быть использованы для внутреннего анализа.

3. Поддержка клиентов. ИИ-помощники могут консультировать клиентов компании, отвечая на их вопросы.

Согласно информации на официальном сайте YandexGPT 3 – генеративная текстовая нейронная сеть, которая особенно хорошо подходит для применения в ИТ-продуктах и решения бизнес-задач. На рис. 1 представлен процент верных ответов нескольких нейросетей на вопросы, заданные на русском языке [1].

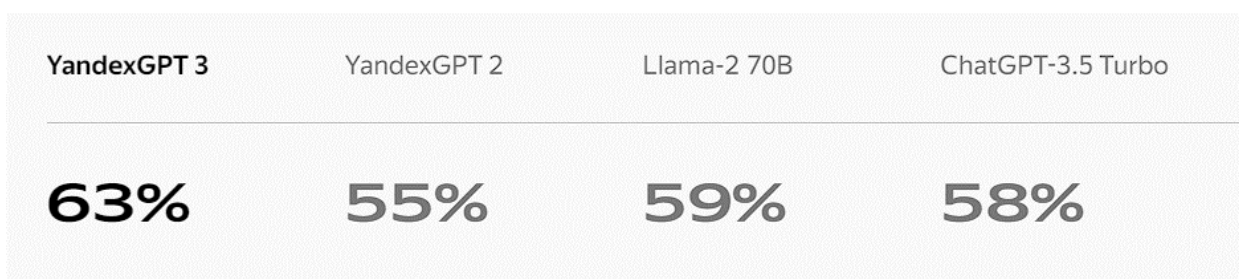


Рисунок 1 – Процент верных ответов нейросетей

Новейшая версия YandexGPT дала на 5 % больше верных ответов, чем ChatGPT-3.5 Turbo. Несмотря на то что 5 % кажется сравнительно небольшим отрывом, однако при решении бизнес-задач один неверный ответ может оказаться фатальным для компании.

Другой крайне популярной нейронной сетью, которую также можно использовать для решения задач бизнеса, является упомянутая выше ChatGPT. Данная нейронная сеть была открыта для публичного использования 30 ноября 2022 г., а 5 декабря уже имела более миллиона пользователей. ChatGPT 3.5 построен на языковой модели text-davinci-003 и относится к семейству моделей InstinctGPT. Особенность данного семейства заключается в том, что входящие в него нейронные сети обучаются с подкреплением на основе человеческих ответов (RLHF). Именно благодаря этому ChatGPT способен понимать относительно сложные запросы пользователей и давать более корректные ответы [2].

Обе нейронные сети прошли несколько версий, каждая из которых была лучше пре-

дыдущей: возростал процент верных ответов, улучшалось понимание пользовательских запросов. Важным вопросом является то, насколько корректные ответы дадут данные нейросети при решении бизнес-задач сейчас. Для ответа на этот вопрос YandexGPT и ChatGPT был задан ряд вопросов для проведения SWOT-, PEST-анализа, а также анализа пяти сил Портера компании Hoff, входящей в ООО «Домашний Интерьер». Полный диалог с нейронными сетями доступен по ссылке [3].

Первым запросом было собрать общую информацию о компании. Обе нейросети предоставили запрашиваемую информацию, однако год основания различился: YandexGPT – 2009 год, а ChatGPT – 2005 год. Стоит отметить, что в разных источниках год основания разный: от 2008 до 2011 г. Однако ООО «Домашний Интерьер» было основано 2008 г., а значит Hoff не мог быть открыт раньше этого года [4]. Отвечая на уточняющий вопрос о дате основания компании, ChatGPT ошибку не исправил (рис. 2).

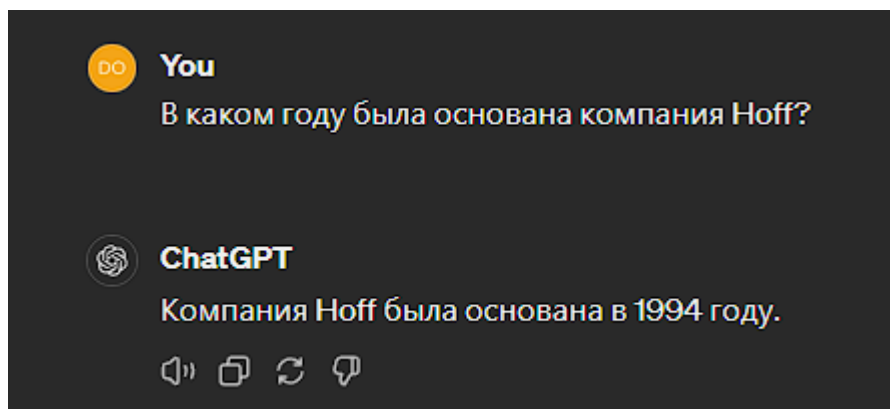


Рисунок 2 – Ответ ChatGPT на вопрос об основании Hoff

Далее был задан вопрос об экономических показателях Hoff, в частности прибыли и выручке. YandexGPT изначально охарактеризовал эти данные как коммерческую тайну и отказался их предоставлять. После уточнения факта открытости выручки и прибыли, с чем нейросеть согласилась, выяснилось, что подобные сведения у нее отсутствуют. ChatGPT также не обладает информацией о выручке и прибыли Hoff, однако данная ней-

ронная сеть сразу предоставила возможные варианты источников данной информации.

Вопрос о положении компании на рынке не вызвал у нейросетей затруднений. Обе охарактеризовали Hoff как компанию, занимающую значительную долю на рынке мебели и товаров для дома в России. Список конкурентов компании, предложенный нейронными сетями, представлен в табл. 1.

Таблица 1 – Список конкурентов Hoff

№	YandexGPT	ChatGPT
1	Леруа Мерлен	Икеа
2	Аскона	Леруа Мерлен
3	Икеа	Озон
4	Твой дом	Этажи
5	Столплит	М.Видео

Из таблицы видно, что обе нейросети посчитали Леруа Мерлен и Икеа конкурентами Hoff. Остальные конкуренты, предложенные YandexGPT, более корректны, так как являются прямыми конкурентами, занимаются производством и продажей мебели и товаров для дома. В случае с ChatGPT, Озон и М.Видео не являются прямыми конкурента-

ми Hoff, так как продажа мебели и товаров для дома не являются основным видом деятельности данных компаний.

Далее нейросети проводили SWOT-анализ компании, выявляя ее сильные и слабые стороны, возможности для развития и угрозы. Результаты анализа приведены в табл. 2.

Таблица 2 – Результаты SWOT-анализа

Сильные стороны	Слабые стороны	Возможности	Угрозы
YandexGPT			
Широкий ассортимент товаров для дома и мебели	Зависимость от экономической ситуации в стране	Расширение ассортимента товаров	Рост конкуренции со стороны других ритейлеров
Развитая сеть магазинов и онлайн-платформа.	Конкуренция с другими крупными ритейлерами мебели и товаров для дома	Развитие онлайн-платформы и улучшение сервиса	Изменение предпочтений потребителей

Доступные цены и высокий уровень обслуживания	Ограниченность в выборе некоторых товаров	Сотрудничество с новыми поставщиками и производителями	Экономические кризисы
Участие в социальных и экологических инициативах		Выход на новые рынки и регионы	Проблемы с логистикой и поставками
ChatGPT			
Широкий ассортимент товаров	Конкуренция	Расширение ассортимента товаров	Экономическая нестабильность
Распространенность магазинов	Ценовая конкуренция	Развитие онлайн-продаж	Изменения в потребительском поведении
Онлайн-присутствие	Ограниченное международное присутствие	Экспансия на новые рынки	Рост конкуренции
Качественное обслуживание клиентов			

Из таблицы видно, что обе нейронные сети дают схожие результаты. В качестве одинаковых сильных сторон были выделены качественное обслуживание клиентов и широкий ассортимент товаров. Остальные сильные стороны различны. Отдельно стоит отметить участие в социальных и экологических инициативах, о чем упомянул YandexGPT. Компания действительно уделяет большое внимание социальным и экологическим аспектам своей деятельности [5].

В качестве слабых сторон ChatGPT выделил конкуренцию и ценовую конкуренцию отдельно, что не имеет смысла, так как ценовая конкуренция является частью конкуренции, и, как отмечалось выше, Hoff был охарактеризован обеими нейросетями как лидер рынка, что делает факт ценовой конкуренции не столь существенным. YandexGPT выделил вполне логичные сложности.

Возможности, обозначенные нейросетями, также частично совпадают: развитие онлайн-продаж и выход на новые рынки, расширение ассортимента. Все приведенные возможности вполне пригодны для развития компании.

Обе нейросети выделили одинаковые угрозы: изменение предпочтений потребителей и экономическую нестабильность, рост конкуренции. В целом все угрозы корректны. YandexGPT дополнительно отметил проблемы с логистикой и поставками, которые могут быть особенно критичными для мебельных магазинов.

В общем анализ у обеих нейросетей вышел удовлетворительный. Нейронная сеть Яндекса справилась с задачей чуть лучше аналога, так как предложенные слабые стороны были более логичны, а также были учтены аспекты, касающиеся именно Hoff, – участие в социальных и экологических инициативах, а также проблемы с логистикой и поставками, которые актуальны именно для мебельных магазинов.

Далее нейросети проводили PEST-анализ Hoff. Данный вид анализа включает в себя выявление политических, экономических, социальных и технологических факторов, оказывающих влияние на деятельность компании. Результаты PEST-анализа представлены в табл. 3.

Таблица 3 – Результаты PEST-анализа

Политические факторы	Экономические факторы	Социальные факторы	Технологические факторы
YandexGPT			
Изменения в законодательстве, регулирующем розничную торговлю	Уровень инфляции и процентных ставок	Изменение демографической ситуации и структуры населения	Развитие интернет-технологий и электронной коммерции
Государственное регулирование цен на некоторые виды товаров	Изменение доходов населения и уровня потребления	Рост интереса к здоровому образу жизни и экологичным товарам	Внедрение новых технологий в производство мебели и товаров для дома
Санкции и ограничения на импорт товаров	Развитие электронной коммерции и изменение предпочтений потребителей	Изменение потребительских предпочтений и требований к качеству товаров	Автоматизация процессов и использование искусственного интеллекта в управлении логистикой

ChatGPT			
Изменение в законодательстве касательно налогов, трудовых отношений	Экономическая стабильность, покупательская способность клиентов компании	Изменения в предпочтениях и требованиях потребителей	Развитие цифровых технологий и электронной коммерции
Изменение в международных торговых соглашениях и торговые споры	Инфляция и курс валюты	Демографические изменения	Уровень автоматизации
	Уровень безработицы		

Из таблицы видно, что некоторые факторы (изменения законодательства экономическая стабильность, инфляция, уровень безработицы и курс валют) совпадают. Стоит отметить уровень автоматизации, выделенный ChatGPT. Развитие технологий в сфере розничной торговли, внедрение новых технологий в производство мебели и товаров для дома, автоматизация процессов и использование искусственного интеллекта в управлении логистикой, рост интереса к здоровому образу жизни и экологичным товарам – фак-

торы, отмеченные YandexGPT, которые имеют прямое отношение либо к выявленным до этого проблемам, либо к особенностям деятельности Hoff. Отечественная нейросеть провела более глубокий анализ.

Третий анализ, который проводили нейронные сети, – анализ пяти сил Портера, который заключается в определении уровня конкурентоспособности компании на основании оценки по пяти показателям. Результаты данного анализа приведены в табл. 4.

Таблица 4 – Результаты анализа пяти сил Портера

Показатель	Оценка	Описание
YandexGPT		
Угроза появления новых конкурентов	Высокая	Вероятность появления новых игроков на рынке мебели и товаров для дома в России достаточно высока, так как рынок является привлекательным и перспективным. Однако Hoff имеет ряд преимуществ, которые могут затруднить вход новых игроков: Известность бренда. Hoff – один из крупнейших игроков на рынке, с узнаваемым брендом и лояльной клиентской базой. Масштаб деятельности. Hoff имеет широкую сеть магазинов и предлагает широкий ассортимент товаров, что затрудняет конкуренцию для новых игроков. Опыт работы. Hoff имеет многолетний опыт работы на рынке, что позволяет ей эффективно управлять рисками и адаптироваться к изменениям
Рыночная власть потребителей	Средняя	Рыночная власть потребителей Hoff также может быть оценена как умеренная. Hoff предлагает широкий ассортимент товаров по доступным ценам, что делает ее привлекательной для потребителей. Однако потребители могут выбирать товары других брендов, если они предлагают более выгодные условия или более высокое качество
Рыночная власть поставщиков	Средняя	Рыночная власть поставщиков Hoff может быть оценена как умеренная. Компания работает с большим количеством поставщиков, что позволяет ей выбирать наиболее выгодные условия сотрудничества. Однако некоторые поставщики могут иметь возможность влиять на цены и качество товаров, что может отразиться на конкурентоспособности Hoff
Угроза товаров-заменителей	Низкая	Угроза товаров-заменителей для Hoff может быть оценена как низкая. Товары для дома и мебель являются необходимыми товарами, и потребители не могут полностью отказаться от их покупки. Однако появление новых технологий и материалов может привести к появлению новых товаров-заменителей, что может повлиять на спрос на товары Hoff
Уровень конкурентной борьбы	Высокий	Уровень внутриотраслевой конкуренции для Hoff можно оценить как высокий. На рынке мебели и товаров для дома существует большое количество конкурентов, которые предлагают аналогичные товары и услуги. Hoff вынуждена постоянно совершенствовать свою продукцию, снижать цены и улучшать качество обслуживания, чтобы оставаться конкурентоспособной
ChatGPT		
Угроза новых участников	Низкая	Вход на рынок мебели и товаров для дома требует значительных инвестиций в магазины, склады, логистику и маркетинг. Кроме того, у Hoff есть значительный опыт и узнаваемость бренда на рынке, что создает барьеры для новых участников. Таким образом, угроза новых конкурентов для компании Hoff скорее всего остается низкой

Сила покупателей	Средняя	Покупатели имеют довольно высокий уровень влияния на рынке мебели и товаров для дома, так как они могут свободно выбирать между различными брендами и магазинами. Однако, если учесть, что Hoff предлагает широкий ассортимент товаров и услуг, высокое качество обслуживания и возможности для персонализации, это может уменьшить силу покупателей
Сила поставщиков	Средняя	Компания Hoff, вероятно, имеет несколько поставщиков мебели и товаров для дома. В зависимости от степени их концентрации и уровня дифференциации продуктов, поставщики могут иметь определенное влияние на цены и условия поставки. Однако, если у Hoff есть возможность диверсифицировать источники поставок или переговорить об улучшении условий, это может смягчить влияние поставщиков
Угроза замены	Средняя	Возможность замены существует, так как на рынке существует множество альтернативных мест для покупки мебели и товаров для дома. Потребители могут выбирать между различными розничными сетями, онлайн-магазинами, а также вторичным рынком. Однако, если учесть, что Hoff может предложить уникальные продукты, качественное обслуживание и дополнительные услуги, это может уменьшить угрозу замены
Конкуренция в отрасли	Высокая	Рынок мебели и товаров для дома довольно насыщен конкуренцией, как со стороны крупных розничных сетей, так и мелких игроков. Это создает высокую конкуренцию на рынке, что может оказать давление на цены и прибыльность. Однако, у Hoff есть определенные преимущества, такие как брендовая узнаваемость, широкий ассортимент товаров и качественное обслуживание, которые помогают ей справляться с конкурентами

Из таблицы видно, что у двух нейронных сетей совпали оценки сил покупателей, поставщиков и конкуренции в отрасли.

Угроза появления новых игроков скорее средняя, так как сложности, обозначенные нейросетями, логичны, но вряд ли являются столь значительными препятствиями для потенциально новых участников рынка, которые имеют необходимый капитал. К тому же и ChatGPT, и YandexGPT обозначили существенные преимущества Hoff перед новыми игроками рынка мебели и товаров для дома. Рыночная власть потребителей однозначно высокая, ведь невзирая на широту ассортимента и уровень обслуживания, именно покупатель принимает окончательное решение о выборе магазина в условиях рынка с высоким уровнем конкуренции. Рыночная власть поставщиков скорее низкая, чем средняя так как Hoff реализует существенный перечень продукции от разных поставщиков, а также закупает материалы для производства собственной продукции, что говорит о большом количестве поставщиков, а значит власть каждого из них не столь существенна.

Таким образом, YandexGPT и ChatGPT способны осуществлять SWOT-, PEST-анализ, анализ пяти сил Портера. Наибольшие затруднения у нейронных сетей вызвал последний, в рамках которого не все оценки были выставлены верно. Недостаток можно устранить, обучив нейросеть на данных с входными и выходными данными этого ана-

лиза. При сравнении нейронных сетей было выявлено, что YandexGPT лучше учитывает контекст диалога, учитывая по возможности особенности как конкретной компании, так и всей отрасли, в которой она работает. Стоит учесть, что каждая нейросеть допустила по одной фактической ошибке, однако в данном случае они не отразились на качестве результатов анализа. ChatGPT была допущена логическая ошибка, которая занизила оценку влияния потребителей на компанию, а также дважды учтен фактор конкуренции при лидерстве Hoff на рынке. В условиях отсутствия обучения на специально подготовленных данных YandexGPT были проведены более точные анализы с учетом специфики компании Hoff.

Список источников

1. Официальная страница YandexGPT. URL: <https://ya.ru/ai/gpt-3> (дата обращения: 24.04.2024).
2. Статья «Обзор ChatGPT с примерами использования в различных задачах». URL: <https://habr.com/ru/articles/708646> (дата обращения: 25.04.2024).
3. Файл с чатлогом нейросетей на платформе ЯндексДиск. URL: <https://disk.yandex.ru/i/cTjRdRXAVkEezw> (дата обращения: 13.05.2024).
4. Статья ««Рынок падает, а мы увеличиваем долю на нем» Как розничная торговля меняется в кризис». URL: <https://secretmag.ru/cases/interview/mikhailkuchment-hoff.htm> (дата обращения: 30.04.2024).
5. Официальный сайт компании Hoff. Страница «О Hoff», раздел «Социальные инициативы». URL: https://hoff.ru/about/socialnie_ineciativy (дата обращения: 30.04.2024).

References

1. *The official YandexGPT*. URL page: <https://ya.ru/ai/gpt-3> (date of access: 04/24/2024).

2. *Article "Overview of ChatGPT with examples of use in various tasks"*. URL: <https://habr.com/ru/articles/708646> (date of access: 04/25/2024).

3. *File with the chatlog of neural networks on the Yandex Disk platform*. URL: <https://disk.yandex.ru/i/cTjRdRXAVkEezw> (date of access: 05/13/2024).

4. *Article "The market is falling, and we are increasing our share in it" How retail trade is changing in a crisis.* URL: <https://secretmag.ru/cases/interview/mihail-kuchment-hoff.htm> (date of access: 30.04.2024).

5. *The official website of the Hoff company. The "O Hoff" page, the "Social Initiatives" section*. URL: https://hoff.ru/about/socialnie_iniciativy (date of access: 30.04.2024).

Ахмедова Милена Расуловна,

*кандидат экономических наук, доцент,
Кубанский государственный университет,
Краснодар, Россия, mili-g1@mail.ru*

Клещева Юлия Сергеевна,

*кандидат экономических наук, доцент,
Кубанский государственный университет,
Краснодар, Россия, julkl29@mail.ru*

СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ КОМПАНИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Актуальность создания стратегии развития международной компании заключается в том, что конкуренция между предприятиями на сегодняшний день ужесточается, выжить в условиях такой борьбы становится сложнее, многие компании закрываются, так и не успев раскрыть потенциал. Поэтому предприятие должно учитывать внутреннее состояние фирмы и вырабатывать стратегию, которая оперативно реагировала бы на изменения в окружении. Но современные условия накладывают отпечаток на компании, которым приходится менять стратегию своего развития, чтобы оставаться на плаву. В статье проанализированы стратегии развития двух крупных международных фирм PepsiCo и Nestle, а также рассмотрены их основные проблемы и пути решения после начала специальной военной операции.

Ключевые слова: стратегия развития; обязательства; международная компания; возможности; потребители.

Akhmedova Milena R.,

*Candidate of Economics, Associate
Professor, Kuban State University, Krasnodar,
Russia, mili-g1@mail.ru*

Kleshchova Julia S.,

*Candidate of Economics, Associate
Professor, Kuban State University, Krasnodar,
Russia, julkl29@mail.ru*

STRATEGIES FOR THE DEVELOPMENT OF INTERNATIONAL COMPANIES IN MODERN CONDITIONS

The relevance of creating a development strategy for an international company lies in the fact that competition between enterprises is becoming tougher today, it becomes more difficult to survive in such a struggle, many companies close down without having time to unlock their potential. Therefore, the company must take into account the internal state of the company and develop a strategy that would promptly respond to changes in the environment. But modern conditions leave their mark on companies that have to change their development strategy in order to stay afloat. The article analyzes the development strategies of two large international companies PepsiCo and Nestle, as well as their main problems and solutions after the introduction of THEIR OWN.

Key words: development strategy; obligations; international company; opportunities; consumers.

Стратегия представляет собой совокупность действий, которые способствуют достижению целей, это один из управленческих терминов, который вошел в обиход в момент, когда компании стали подвержены изменениям во внешней среде (рис. 1).

Рассматриваться в статье будут компании

PepsiCo, Nestle, которые продолжают функционировать на российском рынке.

В качестве направлений для анализа конкурентов были выбраны: положение на рынке, продукт, маркетинг и коммуникации, социальная и инновационная политика. Рассмотрим каждую компанию отдельно.

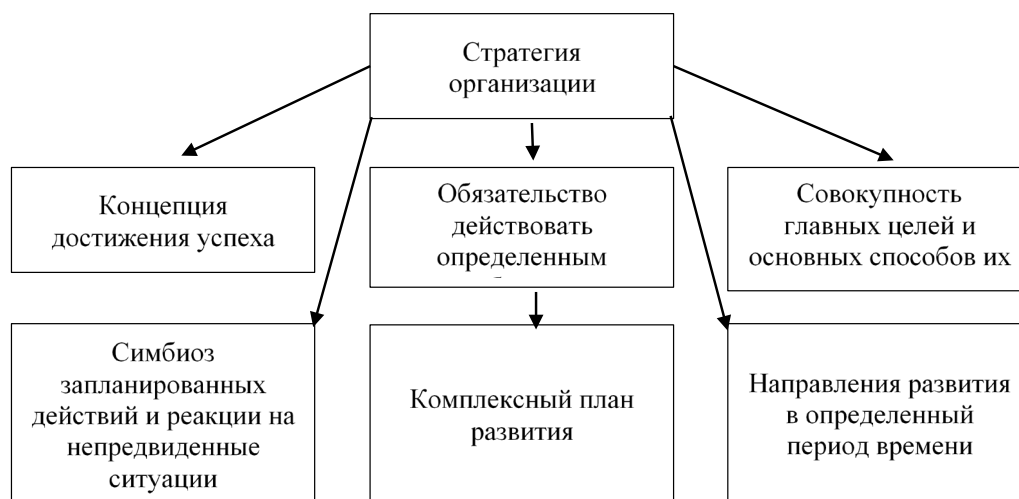


Рисунок 1 – Определения стратегии компании [1; 4; 7]

PepsiCo, Inc. – одна из крупнейших международных компаний, которая занимается производством и распространением продуктов питания и напитков. Компания была создана в 1965 г. путем объединения Pepsi-Cola и Frito-Lay. В настоящее время PepsiCo владеет множеством брендов, таких как Pepsi, Frito-Lay, Gatorade, Quaker и Tropicana, и предоставляет широкий ассортимент товаров, таких как газированные и безалкогольные напитки, снеки, барышни и многие другие продукты [3].

Компания имеет международный охват и присутствует в более чем 200 странах. Она занимает лидирующие позиции на мировом рынке в различных сегментах, таких как напитки, закуски и здоровое питание. Кроме того, PepsiCo активно работает над уменьшением своего экологического следа и улучшением условий жизни в общинах, где она работает.

PepsiCo в России является одним из крупнейших производителей напитков и продуктов питания. Компания работает на российском рынке с 1974 г. и до 2022 г. управляла портфелем брендов, которые включают в себя Pepsi, Mirinda, 7UP, Lipton, Lay's, Cheetos, Doritos, Quaker Oats, Tropicana и др. [12].

PepsiCo в России имела большую дистрибуторскую сеть, включающую более 600 тысяч торговых точек по всей стране. Кроме того, компания располагала современными производственными объектами в Москве, Новосибирске, Казани и Ростове-на-Дону.

На конец 2021 г. стратегия развития компании PepsiCo в России представляла следующие направления [2; 5].

Компания полностью осуществляла прямые закупки сельскохозяйственных культур из надежных источников в 28 странах, достигнув этой цели к концу 2021 г. Глобальный показатель этого достижения составляет 88 %. PepsiCo выдвинула амбициозные цели по внедрению устойчивого земледелия, планируя расширить земельные угодья, используемые поставщиками, до 4 миллионов гектаров к 2035 г. Компания также обязуется закупать 99,9 % сельскохозяйственного сырья только из ответственных источников. Поддержка для более чем 260 тыс. человек, занятых в сельском хозяйстве по всему миру, также является приоритетом компании. Эти инициативы не только помогают улучшать жизнь людей, но и способствуют укреплению доверия потребителей к продукции PepsiCo.

Организация бизнеса с учетом принципов устойчивого развития и инклюзивного подхода является неотъемлемой частью стратегии PepsiCo. Компания продолжает борьбу за сохранение окружающей среды и социальную ответственность.

С 2016 г. PepsiCo смогла снизить выбросы углекислого газа на всех этапах поставок на 8 % и повысить эффективность использования водных ресурсов в регионах с недостатком на 17 %. Компания также заботится о проблеме переработки упаковки и внедряет новые технологии для ее решения.

В России в 2020 г. PepsiCo начала эксперимент по использованию переработанного пластика в упаковке для напитков. В 2021 г. удалось увеличить количество переработанного пластика в упаковке вдвое. Компания также активно помогает бороться с COVID-19, инвестируя более 73 млн долларов и предоставляя более 147 млн порций еды всемирно пострадавшим от пандемии [9].

PepsiCo планирует перейти на 100 % возобновляемые энергетические источники по всему миру и достичь нулевого уровня выбросов газов к 2045 г. Компания также обязалась сократить выбросы углекислого газа на 45 % к 2035 г.

В России заводы по производству снеков сократили потребление электроэнергии на 12 %, воды – на 23 %, а переработку отходов достигли на 100 %. Заводы по производству соков сократили расходы электроэнергии и воды на 11 % и 5 %, соответственно, а переработку отходов – на 99 % [10]. Заводы по производству напитков сократили расходы электроэнергии и воды на 10 % и 6 %, соответственно, и достигли 95 % переработки отходов к концу 2021 г.

PepsiCo также заботится о равенстве внутри компании и борьбе с расовыми предрассудками, выделив более 580 млн долларов для продвижения соответствующего проекта. В России бренд детского питания «Агуша» в партнерстве с фондом «Обнаженные сердца» продолжил проект «Право на счастье» для помощи родителям и детям с особенностями развития. PepsiCo продолжает активно заботиться о благополучии общества и стремится внести свой вклад в устойчивый развитие планеты.

Производители здоровой и экологически чистой продукции становятся все более по-

пулярными среди покупателей. В свою очередь, компания PepsiCo не остается в стороне от этой тенденции и постоянно работает над улучшением качества своей продукции. Одним из основных направлений, которое выбрала компания, является сокращение использования сахара, соли и насыщенных жиров в своих напитках.

Например, в напитках PepsiCo содержится не более 110 калорий от добавленных сахаров на одну порцию в 340 мл. И компания намерена достичь показателя в 69 % к 2030 г. Кроме того, продукты PepsiCo содержат не более 1,1 мг соли на калорию и не более 1,2 г насыщенных жиров на 110 калорий. И компания планирует достичь показателя в 77 % к 2028 г [1; 11].

Однако основная цель PepsiCo – не просто сокращение содержания вредных веществ в своей продукции, а создание новых инновационных платформ. Так, компания разработала уникальные системы, такие как SodaStream и SodaStream Professional, которые позволяют потреблять напитки без использования одноразовой упаковки. Это не только удобно для покупателей, но и позволяет существенно снизить количество отходов.

Кроме того, PepsiCo расширяет ассортимент своей продукции и использует новые материалы для упаковки. Например, компания отказалась от пластиковых крышек для кисломолочного напитка «Имунеле», что является еще одним шагом к экологически чистой продукции.

Наконец, компания внедрила новый способ отдельного сбора отходов от упаковки. Теперь на упаковке продукции размещен QR-код, который ведет на интерактивные карты с пунктами отдельного сбора. Это удобно для покупателей и помогает сохранять чистоту окружающей среды. Таким образом, PepsiCo продолжает работать над улучшением качества своей продукции и созданием новых инновационных платформ, которые помогут сохранять здоровье и окружающую среду.

В 2022 г. после начала СВО PepsiCo приняла решение сократить свое присутствие в России. Компания приостановила инвестиции в маркетинг и отказалась от производства и продажи на российском рынке своих глобальных брендов напитков, включая Pepsi, 7UP и Mirinda.

PepsiCo продолжило производство необходимых товаров, включая молочные продукты и детское питание, чтобы поддержать 20 тысяч российских сотрудников и 40 тысяч сельскохозяйственных работников в цепочке поставок [12].

В связи с этим положением компания столкнулась со следующими проблемами:

1) Местные предприятия начали массово производить аналоги, что повлияло на конкурентоспособность компании PepsiCo, ведь до 2022 г. основным конкурентом организации была компания Coca-Cola. Согласно отчету исследовательской компании NielsenIQ, за первые семь месяцев этого года количество напитков со вкусом колы на российском рынке увеличилось на 10 %. В данный момент в торговых сетях представлено уже 186 брендов [8].

2) Отсутствие возможности производства продукции под прежним неймингом и рост ассортимента газировки со вкусом колы на полках российских магазинов привели к утрате репутации и низкому уровню доверия на рынке. Ситуацию можно рассмотреть на примере Coca-Cola, после проведенного исследования журналистами РБК, отмечалось, что в «Светофоре» на бутылке, найденной в магазине, были указаны даты производства 5 октября и 3 ноября 2022 г. Отмечается, что данную бутылку с напитком, разлив которого осуществлен с разрешения The Coca-Cola Company, произвела компания ООО «Кока-Кола ЭйчБиСи Евразия» на производстве в Москве, представляющем предприятие Multon Partners – правопреемника Coca-Cola HBC. Однако Multon Partners уже с апреля не производит оригинальную Coca-Cola, а ориентировалась на создание линейки газировок «Добрый». Кроме того, The Coca-Cola Company прекратила поставки специального сиропа для выпуска оригинальной колы на территории России. Представитель компании, ООО «Кока-Кола ЭйчБиСи Евразия», подтвердил, что найденная в магазине бутылка с Coca-Cola точно не является оригинальной. Таким образом, рост количества подделок среди компаний, изготавливающих аналог напитка, приводит к снижению доверия к бренду.

3) Сокращение инвестиций в маркетинг привело к сложностям в продвижении продукции на рынке и прогнозируемому увели-

чению расходов, особенно на фоне отсутствия возможности использования прежнего нейминга.

Для совершенствования стратегии развития и стабилизации положения на рынке компания решила провести ребрендинг. Вместо популярных среди россиян напитков, таких как Миринда, Пепси и др., начнут продавать лимонады с добавлением апельсина, лайма и лимона. PepsiCo поменяло название и сосредоточилась на производстве линейки Evervess и «Русский дар».

Стоит отметить, что под брендом «Русский дар» уже более 10 лет производится квас фильтрованный пастеризованный. Он выходит на предприятии ООО «ПепсиКо Холдингс» в Московской области и представляет собой обычный квас, продаваемый чаще всего в пластиковой таре, а теперь появились «Дюшес», «Тархун» и «Дикая тайга». Evervess представлен вкусами тоник, лайм-лимон, биттер лимон, Black Royal, апероль, апельсин и другими. Кроме того, Pepsi запустила продажи газировок под брендом Frustyle.

Несмотря на возникшие проблемы, компании удалось увеличить прибыль компании в 2022 г. в 4,3 раза, достигнув показателя в 37,8 млрд рублей, что стало рекордным значением за все время ее работы на российском рынке. Выручка компании, которая переключилась с производства и продажи глобальных брендов на местные торговые марки, выросла на 16 %, достигнув 186,6 млрд рублей [7].

Динамику изменения показателей выручки и прибыли можно проследить на рис. 2.

Компания также увеличила экспортную выручку до 15,6 млрд рублей, поставляя свою продукцию в различные страны, в том числе в Казахстан, Белоруссию, Киргизию, Узбекистан, Грузию, Армению, Латвию, Литву, Монголию и др.

Следующая компания – Nestle – международная компания, которая занимается производством пищевых продуктов и напитков. Она была основана в Швейцарии в 1866 г. и на сегодняшний день является одним из крупнейших производителей и дистрибьюторов продуктов питания в мире. Компания Nestle производит широкий спектр товаров, таких как молочные продукты, кондитерские изделия, замороженные продукты, завтраки, напитки (кофе, чай, соки, минеральная и



Рисунок 2 – Данные ООО «ПепсиКо Холдингс» по финансовым показателям за 2017-2022 гг.

питьевая вода) и многое другое. Nestle имеет филиалы по всему миру, в том числе и в России. Nestle начала свою деятельность на территории России в 1995 г. и на сегодняшний день продукты этой компании широко представлены на российском рынке. До 2022 г. ассортимент продукции Nestle на рынке России включал: «Nescafé», «GOOD MIX», «Хрутка», «Экстрем», «Россия – щедрая душа», «Бон Пари», «Nuts», «Золотая марка», «Maggi», «Perrier», «Friskies», «Felix», «Purina ONE», «Gourmet», «Дарлинг» и др.

Компания продолжила работать с важнейшими областями социальной деятельности в 2020-2021 гг., несмотря на вызовы, связанные с пандемией COVID-19 [6]. Ее усилия направлены на улучшение жизни каждого человека и семьи, на помощь обществу и заботу о планете.

Нестле продолжила заботиться о будущих поколениях, развивая локальные инициативы по воспитанию здоровых привычек и поддержанию здорового образа жизни потребителей. Школьная образовательная программа «Разговор о правильном питании» дополнена эко-модулем «Здоровые дети помогают планете», который позволяет школьникам заботиться о природе. В рамках программы «Разговор о правильном питании» компания совместно с ритейлером «Магнит» поддерживала новый проект для школьников, связанный с ответственным потреблением.

В период пандемии компания поддерживало движение #МыВместе и оказывало помощь больницам, врачам и нуждающимся гражданам. Только в 2020 году было под-

держано свыше 100 медицинских учреждений и передано более 400 тонн продукции в качестве гуманитарной помощи. Nestlé Needs YOUth поддерживает молодых людей в развитии навыков, востребованных на современном рынке труда, и оказывает содействие в их последующем трудоустройстве. Компания проводила мероприятия и образовательные курсы для студентов и планирует до 2025 г. предоставить возможность трудоустройства для 2000 молодых специалистов и организовать 2200 стажировок.

Нестле также реализует комплекс мер для сокращения воздействия на окружающую среду, запуская программу по сбору и переработке кофейных капсул, представляя воду в бутылках из переработанного пластика и делая упаковку пригодной для переработки. За последние 10 лет компания снизила уровень использования водных ресурсов на фабриках на 58 % и сократила уровень отходов на 99,5 %.

Нестле занималось тремя основными направлениями в отношении инновационной деятельности: восстановительное сельское хозяйство, использование возобновляемых источников энергии и улучшение продуктового ассортимента.

Основное внимание компании уделено восстановительному сельскому хозяйству, так как более двух третей выбросов газов воздействия на парниковый эффект приходится на производство сырья и агропродукции. Нестле работает с более чем 500 тысячами ферм во всем мире и привлекает еще 4,5 миллиона фермерских хозяйств через своих поставщиков. Компания перехо-

дит на методы восстановительного сельского хозяйства для улучшения качества почв, восстановления экосистем и обеспечения фермеров достойным доходом. Через 5 лет компания планирует получать 20 % основных ингредиентов с помощью таких методов, а к 2030 г. – уже 50 %.

В России Нестле реализует пилотный проект по апробации новых сортов овса и экономичных почвосберегающих технологий выращивания зерна в Самарской области. Проект реализуется в партнерстве с Самарским аграрным университетом и переработчиком зерна, который поставляет сырье на фабрику компании в г. Вологде.

Кроме того, Нестле помогает потребителям сделать выбор продуктов питания и напитков более ответственным и поддерживает концепцию цикличности в производственном процессе. Бренды компании становятся углеродно-нейтральными, а продукты упаковываются в материалы, пригодные для переработки либо вторичного использования. Быстрорастворимые каши «Быстров» стали доступны в гибкой, пригодной для переработки упаковке. Линейка продукции NESQUIK®. All Natural выпускается в экологичной упаковке, а корм для домашних животных Purina производится в термостойких паучах, пригодных для переработки.

На сегодняшний день 87 % упаковки продукции Нестле в России пригодны для переработки или вторичного использования [5].

В 2022 г. швейцарская компания решила сократить ассортимент продукции в России и применить ограничительные меры. Шоколадный напиток Nesquik (Несквик), батончики KitKat, капсулы для кофе Nespresso, мине-

ральная вода San Pellegrino были запрещены к продаже.

Для совершенствования стратегии развития и стабилизации состояния на рынке Nestle выбрало то же направление – ребрендинг. Продукция «Хрутка» заняла место Nesquick. Раньше «Хрутка» представлялись только кукурузными хлопьями, а теперь в магазинах можно найти медовые хлопья, шоколадные шарики, молочные и шоколадные подушечки, батончики, а также какао «Хрутка». Однако шоколадки с молочной начинкой, которые раньше назывались Nesquick, теперь известны как «Чудастик» и выпускаются под маркой «Россия щедрая душа», которая также принадлежит Nestle.

Мороженое теперь будет иметь новые названия: Maxiduo, Sunreme и Monterra, соответственно для Maxibon, Extreme и Movenpick. Впрочем, упаковка будет аналогична прежним образцам.

В прошлом году выручка ООО «Нестле Россия» выросла на 14,4 % и достигла 189,57 млрд рублей в сравнении с ростом на 12,7 % в 2021 г. Валовая прибыль также увеличилась на 5,1 % до 75,96 млрд рублей. Однако прибыль от продаж сократилась на 6,6 %, что связано с увеличением коммерческих и управленческих расходов в размере соответственно 52,4 млрд рублей (+6,9 %) и 12,74 млрд рублей (+9,2 %). В результате чистая прибыль «Нестле Россия» уменьшилась на 22,3 % до 7,49 млрд рублей.

Таким образом, можно обобщить возникшие проблемы, с которыми столкнулись дочерние компании международных брендов, и решения, которые были приняты для стабилизации положения (табл. 1).

Таблица 1 – Основные проблемы и пути решения международных компаний после введения СВО

Проблема	PepsiCo	Nestle
Отсутствие возможности производства продукции под прежним неймингом	Ребрендинг компании. Выпуск продукции под новым неймингом «Русский дар» и «Evervess»	Ребрендинг компании. Выпуск продукции под новым неймингом «Хрутка». Замена KitKat в России продукцией под брендом Goodmix
Сокращение инвестиций в маркетинг	Избирательность в плане рекламы и маркетинга. PepsiCo сократила второстепенные расходы (абсолютных цифр руководство не раскрывает), отказавшись от инициатив с низким ROI и увеличив инвестиции в направления с доказанной эффективностью	Разработка маркетинговых предложений за счет российского рынка. Затраты на продвижение продукции увеличилась до 24,8 млрд руб. (+10 %). При этом заметно выросли затраты на благотворительность, с 80 млн до 166 млн руб.
Ограничение в поставке ингредиентов	Использовать заменитель сахара, аспартам, который выпускается в России и подсластители на стевии – стевиян, стевия-кристалл.	Импорт эмульгаторов из стран Юго-Восточной Азии или Турции и использование отечественных красителей.

Увеличение цен на продукцию	Компания не стала предпринимать никаких мер, оставаясь уверенной в том, что их продукция будет иметь спрос даже при повышении цен.	Уменьшении упаковок продукции для сдерживания цен, например, в ассортименте появился шоколад «Россия» весом 82 грамма (ранее вес составлял 85 граммов)
-----------------------------	--	--

Основываясь на положении рассмотренных компаний, становится очевидно, что одна из основных рекомендаций для компаний, желающих продолжить деятельность на российском рынке, становится ребрендинг.

Список источников

1. Давыдов А. М. Актуальные проблемы стратегического развития международных компаний в условиях глобализации // Аналитика и управление рисками. 2020. № 3 (57). С. 112-119.
2. Едреников Д. А. Особенности стратегии развития международных компаний в условиях кризисов // Проблемы экономики и управления. 2020. № 3 (104). С. 64-72.
3. Калашников Д. С. Сравнительный анализ и выбор стратегии развития международной компании // Вестник международных инноваций. 2020. № 2 (8). С. 115-121.
4. Наумова Н. А. Современные подходы к стратегическому планированию в международном бизнесе // Вестник СПбГУ. Менеджмент. 2020. № 2 (33). С. 23-31.
5. Николаева В. Инвестиционная стратегия компании Мондэлис Русь // Инвестиции в России. 2022.
6. Орлов В. А. Разработка стратегии международной компании с учетом инновационного потенциала // Журнал научных исследований. 2020. № 2 (11). С. 88-95.
7. Пашков С. И. Роль стратегического планирования в развитии международных компаний // Экономика-правовые и бизнес-процессы. 2020. № 1 (5). С. 31-38.
8. Петрова Е. Социальная ответственность компании Мондэлис Русь // Корпоративная социальная ответственность. 2022.
9. Разина Ю. В. Разработка стратегии развития международной компании в условиях глобализации // Вестник Воронежского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2020. № 2. С. 87-91.
10. Рогачева О. М. Сравнительный анализ стратегий развития международных компаний на основе анализа их финансовых показателей // Вестник экономики и управления. 2020. № 2 (21). С. 68-77.
11. Рыбакова Н. А. Стратегии развития международных компаний в условиях мировых вызовов // Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2020. № 3(47). С. 122-129.

12. Савинова Т. Ю. Международные стратегии развития бизнеса в условиях быстро меняющихся условий рынка // Экономист. 2020. № 3 (12). С. 51-60.

References

1. Davydov A.M. Actual problems of strategic development of international companies in the context of globalization. *Analytics and risk management*. 2020. No. 3 (57). Pp. 112-119.
2. Edrennikov D. A. Features of the development strategy of international companies in crisis conditions. *Problems of economics and management*. 2020. No. 3 (104). Pp. 64-72.
3. Kalashnikov D. S. Comparative analysis and choice of an international company's development strategy. *Bulletin of International Innovations*. 2020. No. 2 (8). Pp. 115-121.
4. Naumova N. A. Modern approaches to strategic planning in international business. *Bulletin of St. Petersburg State University. Management*. 2020. No. 2 (33). Pp. 23-31.
5. Nikolaeva V. Investment strategy of the company Mondelis Rus. *Investments in Russia*. 2022.
6. Orlov V. A. Development of the strategy of an international company taking into account the innovative potential. *Journal of Scientific Research*. 2020. No. 2 (11). Pp. 88-95.
7. Pashkov S. I. The role of strategic planning in the development of international companies. *Economic, legal and business processes*. 2020. No. 1 (5). Pp. 31-38.
8. Petrova E. Social responsibility of the company Mondelis Rus. *Corporate social responsibility*. 2022.
9. Razina Yu. V. Development of a strategy for the development of an international company in the context of globalization. *Bulletin of the Voronezh State University. Series: Economics and Management*. 2020. No. 2. Pp. 87-91.
10. Rogacheva O. M. Comparative analysis of development strategies of international companies based on the analysis of their financial indicators. *Bulletin of Economics and Management*. 2020. No. 2 (21). Pp. 68-77.
11. Rybakova N. A. Strategies for the development of international companies in the context of global challenges. *Bulletin of Tomsk State University. Economy*. 2020. No. 3(47). Pp. 122-129.
12. Savinova T. Y. International business development strategies in rapidly changing market conditions. *Economist*. 2020. No. 3 (12). Pp. 51-60.

Власенко Ксения Андреевна,
*старший преподаватель кафедры
экономики инноваций и финансов,
Владимирский государственный
университет им. А. Г. и Н. Г. Столетовых,
Владимир, Россия, vla.ksenia@mail.ru*

ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА В РЕГИОНАХ РОССИИ

В рамках данного исследования проведен анализ производительности труда и основных факторов ее роста в регионах России. С помощью официальных статистических данных изучена динамика и выявлены основные тенденции. Кластерный анализ в разрезе субъектов Российской Федерации позволил определить лидирующие и отстающие регионы, сгруппировать их по схожей результативности. Также выявлена высокая корреляционная связь производительности труда с объемом ВВП на душу населения и динамикой инвестиций в основной капитал.

К л ю ч е в ы е с л о в а : производительность труда; ВВП; инвестиции; кластер; регион.

Vlasenko Ksenia A.,
*Senior lecturer of the Department of
Economics of Innovation and Finance,
Vladimir State University named after
A.G. and N.G. Stoletov, Vladimir, Russia,
vla.ksenia@mail.ru*

LABOR PRODUCTIVITY IN THE REGIONS OF RUSSIA

Within the framework of this study, an analysis of labor productivity and the main factors of its growth in the regions of Russia was carried out. With the help of official statistical data, the dynamics has been studied and the main trends have been identified. Cluster analysis in the context of the subjects of the Russian Federation made it possible to identify the leading and lagging regions, group them according to similar performance. There is also a high correlation between labor productivity and GDP per capita and the dynamics of investments in fixed assets.

Key words : labor productivity; GDP; investments; cluster; region.

Для современной экономики России характерно особое внимание к факторам роста национальной экономики. Одним из значимых показателей ее эффективности является производительность труда. Соответственно, обеспечение условий для высокой результативности труда – основная задача на всех уровнях экономической системы. Росстатом ежегодно публикуется индекс производительности труда (ИПТ), динамика которого исследуется достаточно подробно в данной работе, а именно в разрезе страны, округов и регионов (рис. 1).

Согласно данным Росстата, динамика индекса производительности труда в Россий-

ской Федерации неоднородная. С 2010 по 2022 г. наблюдаются как периода увеличения, так и периода снижения исследуемого показателя. Последнее фиксируется в наиболее сложные периоды для страны, что логично, и составило:

– 2012–2015 г. – 5,1 %. В этот промежуток был мировой экономический кризис 2012 года, и финансовый кризис 2014-2015 гг. после первых санкций.

– 2019–2020 г. – 2,8 %. Этот период связан с пандемией коронавируса.

– 2021–2022 г. – 6,7 %. В 2022 г. в стране наблюдался отток специалистов.

В целом с 2010 по 2022 г. индекс произво-

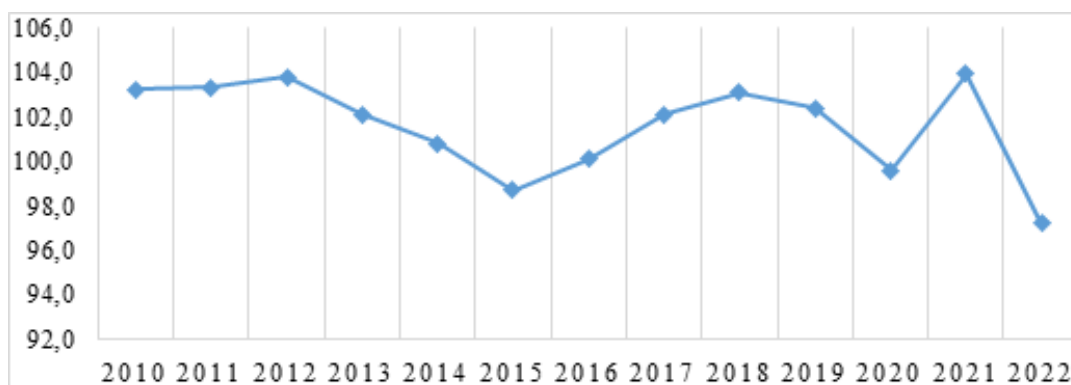


Рисунок 1 – Динамика ИПТ в Российской Федерации, % к предыдущему году [1]

длительности труда в Российской Федерации снизился на 6 %.

Для детальности исследования был проведен кластерный анализ по субъектам Рос-

сийской Федерации. В качестве параметра кластеризации используется среднее значение по региону за исследуемый период. Результаты представлены в табл. 1.

Таблица 1 – Кластерный анализ субъектов Российской Федерации

Номер кластера	Область	Значения
1	Республики: Адыгея, Мордовия, Чувашская. Области: Астраханская, Брянская, Тульская, Магаданская, Пензенская, Новгородская, Иркутская, Ростовская, Калужская, Тамбовская. Округа: Ямало-Ненецкий автономный округ.	104,8% - 103,4 %
2	Республики: Марий Эл, Хакасия, Крым, Саха (Якутия), Башкортостан, Татарстан. Края: Забайкальский, Красноярский. Области: Белгородская, Курская, Мурманская, Нижегородская, Московская, Свердловская, Архангельская (без Ненецкого автономного округа), Орловская, Кировская, Смоленская, Амурская, Тюменская (без округов), Ленинградская, Ярославская, Саратовская, Еврейская автономная, Воронежская, Новосибирская, Костромская, Владимирская, Рязанская. Город федерального значения Санкт-Петербург,	103,3 % - 102,3 %
3	Республики: Кабардино-Балкарская, Северная Осетия – Алания, Карелия, Удмуртская. Края: Пермский, Ставропольский, Алтайский, Камчатский, Краснодарский. Области: Архангельская, Оренбургская, Омская, Ульяновская, Калининградская, Вологодская, Челябинская, Липецкая, Самарская, Курганская, Тверская, Тюменская.	102,2 % - 101,7 %
4	Республики: Дагестан, Коми, Чеченская, Тыва, Карачаево-Черкесская, Калмыкия, Ингушетия. Области: Псковская, Волгоградская, Сахалинская, Кемеровская, Томская, Ивановская. Округа: Хабаровский, Чукотский, Ненецкий автономный, Ханты-Мансийский автономный округ-Югра. Города федерального назначения: г. Севастополь, г. Москва	101,6 % - 99,6 %

В результате анализа исследуемые субъекты разделены на четыре кластера в рамках четырех диапазонов. Расположены они в порядке убывания значения показателя.

Наибольшая результативность наблюдается у регионов, принадлежащих к первому кластеру. В него входят 15 субъектов, и сред-

негодовой прирост производительности труда составляет около 3,4-4,8 %. Этот кластер является самым малочисленным.

Второй кластер включает 31 субъект Российской Федерации со среднегодовым приростом производительности труда от 2,3 до 3,3 %. Данный кластер самый многочислен-

ный, соответственно, большая доля (35,6 %) среди анализируемых регионов страны имеет подобную результативность. Чаще всего в описанных кластерах встречаются субъекты ЦФО.

Третий кластер включает 22 субъекта с приростом производительности труда от 1,7 до 2,2 %.

В четвертый кластер входят 19 субъектов с наименьшим по стране среднегодовым индексом производительности труда. Минимальный диапазон (99,6) задает Ханты-Мансийский автономный округ – Югра, у которого основная тенденция за анализируемый период – снижение исследуемого показателя.

Благодаря проведенному кластерному анализу можно сделать вывод, что в течении последних десяти лет регионы наращивают производительность труда. Это свидетель-

ствует о позитивной тенденции исследуемого показателя, даже несмотря на снижение производительности труда по всей стране в 2022 г.

Помимо динамики, важно понимать факторы влияния. Этот вопрос достаточно многоаспектный и может быть предметом отдельного исследования. В данном случае будет затронут только ряд факторов, препятствующих росту производительности труда:

- высокий износ основных средств;
- незначительное количество инновационных предприятий
- дисбаланс в распределении трудовых ресурсов [2].

Для анализа этих факторов были взяты официальные статистические данные по подходящим показателям. Данные по Российской Федерации представлены на рис. 2



Рисунок 2 – Динамика исследуемых параметров в целом по стране, % [1]

Рассмотрим данные показатели также в разрезе федеральных округов. Индекс производительности труда по ним в открытом доступе отсутствует, поэтому был рассчитан как среднее арифметическое значений данного показателя всех субъектов, входящих в состав округа.

Выявить общие тенденции и существенные различия между округами по исследуемым параметрам поможет кластеризация. Анализ проводится по трем полученным кластерам с расположением от большего значения по показателю к меньшему (табл. 2).

Таблица 2 – Кластерный анализ исследуемых показателей в разрезе федеральных округов

Номер кластера	Уровень занятости населения	Степень износа основных фондов	Удельный вес затрат на инновац. деятельность	Динамика инвестиций в основной капитал	Индекс производ. труда (по данным расчета)
1	ЦФО СЗФО	УФО	ЦФО ДФО ПФО	ЦФО ДФО СФО	ЦФО

2	УФО ПФО ДФО СФО ЮФО	ПФО СФО ДФО ЮФО СЗФО СКФО	ЮФО СФО СЗФО	УФО СКФО ПФО ЮФО	СЗФО ЮФО ПФО УФО СФО ДФО
3	СКФО	ЦФО	УФО СКФО	СЗФО	СКФО

По всем показателям, кроме степени износа, первый кластер свидетельствует о высокой результативности, так как соответствует наибольшему значению. Самый высокий износ фондов среди округов зафиксирован в УФО, который является многоотраслевым промышленным регионом.

Северо-Кавказский федеральный округ, в свою очередь, имеет «опасные» тенденции по исследуемым параметрам, периодически оказываясь в третьем кластере.

Центральный федеральный округ в зависимости от показателя попадает то в первый, то в третий кластер, показывая высокую результативность по исследуемым параметрам. Для него характерны: высокий уровень

занятости населения, низкая степень износа основных фондов, высокий удельный вес затрат на инновационную деятельность и наращивание инвестиций в основной капитал. Хорошие показатели по факторам, которые могут препятствовать росту производительности труда, подкрепляются принадлежностью ЦФО к первому кластеру по индексу производительности труда.

Для подтверждения связи исследуемых показателей был проведен корреляционный анализ, где зависимая переменная – ИПТ, а независимые – индекс физического объема ВВП на душу населения (рис. 3) и динамика инвестиций в основной капитал (рис. 4).

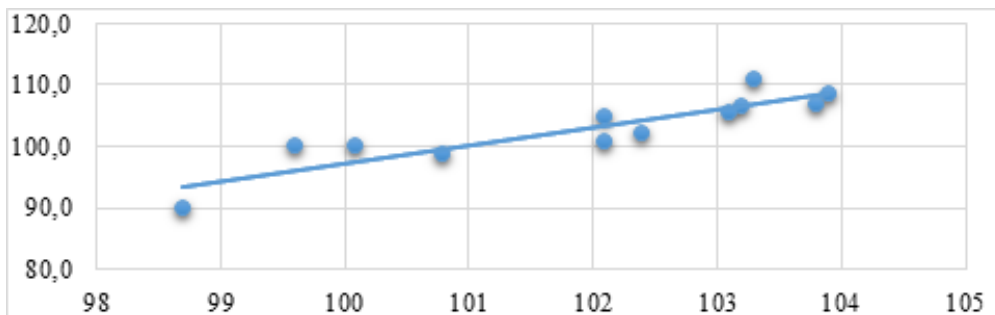


Рисунок 3 – Корреляционная связь индекса производительности труда и динамики инвестиций в основной капитал

Кoeffициент корреляции между исследуемыми параметрами равен 0,90, что, в соответствии со шкалой Чеддока, свидетельствует

о высокой прямой корреляционной связи. Хорошее качество модели подтверждает коэффициент детерминации равный 0,81.

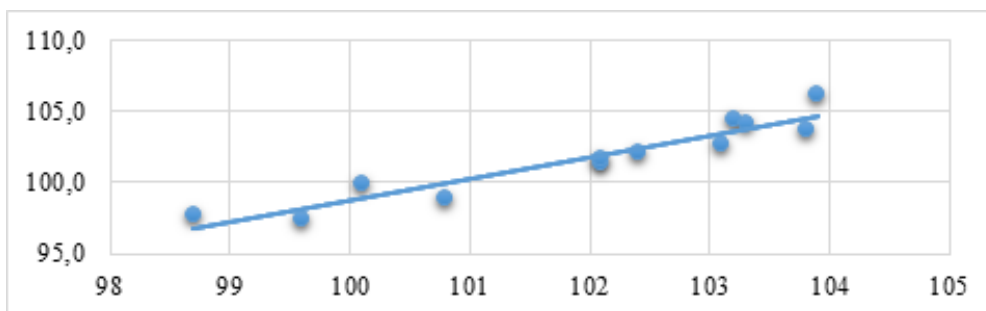


Рисунок 4 – Корреляционная связь индекса производительности труда и индекса физического объема ВВП на душу населения, %

По данной модели получились следующие результаты:

– коэффициент корреляции равен 0,95, т.е. наблюдается высокая прямая корреляционная связь;

– коэффициент детерминации равен 0,90, т.е. 90 % влияния объясняется параметрами данной модели, а неучтенные факторы составляют только 10 %;

– статистическая значимость равна 0,01, является двухсторонней, т.е. можно говорить о высоком качестве построенной модели.

Полученные коэффициенты свидетельствуют о двухсторонней взаимосвязи роста производительности труда и роста ВВП на душу населения. Таким образом, для повышения производительности труда и роста ВВП необходимо активно инвестировать в основной капитал. В совокупности такая тактика приведет к росту национальной экономики и повышению уровня жизни населения.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Официальный сайт Федеральная служба государственной статистики. URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/11188#> (дата обращения: 20.03.2024).

2. Производительность труда в регионах Российской Федерации: сущность, факторы и резервы роста / Н. В. Трофимова, Э. Р. Мамлеева, М. Ю. Сазыкина, Г. Ф. Шайхутдинова // Вестник УГНТУ. Наука, образование, экономика. Серия: Экономика. 2022. № 2(40). С. 111-121.

References

1. *The official website of the Federal State Statistics Service*. URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/11188#> (date of reference: 03/20/2024).

2. Labor productivity in the regions of the Russian Federation: the essence, factors and reserves of growth / N. V. Trofimova, E. R. Mamleeva, M. Yu. Sazykina, G. F. Shaikhutdinova. *Bulletin of the USPTU. Science, education, economics. Series: Economics*. 2022. No. 2(40). Pp. 111-121.

doi: 10.47576/2949-1886.2024.3.3.026

УДК 331.108.26:004.8

Горбова Ирина Николаевна,

кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры менеджмента и управления персоналом, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (Среднерусский институт управления – филиал), Орел, Россия, igorbova.ru@gmail.com

Макарова Юлия Леонидовна,

кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры менеджмента и управления персоналом, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (Среднерусский институт управления – филиал), Орел, Россия, yuliamak0307@yandex.ru

Зубреев Андрей Олегович,

аспирант кафедры денежного обращения и кредита, Кубанский государственный аграрный университет им. И. Т. Трубилина, Краснодар, Россия, breev@gmail.com

ПРИМЕНЕНИЕ ЭЛЕМЕНТОВ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА ПРИ СЕТЕВОМ АДАПТИВНОМ ВЗАИМОДЕЙСТВИИ

В статье проанализированы значимость искусственного интеллекта и рост его влияния в окружающей нас действительности. Успешная деятельность любого предприятия в современном мире не обходится без коммуникационных процессов. В настоящее время использование искусственного интеллекта увеличилось, что связано с изменениями во взаимодействии и сотрудничестве людей. Менеджмент берет на себя постановку и реализацию целей организации, контроль и эффективное применение социально-экономических систем. Исследование и анализ возможностей применения искусственного интеллекта на сегодняшний день – это приоритетное направление развития тенденций менеджмента. Без приводящей к результатам современной системы управления невозможна положительная динамика в бизнесе.

Ключевые слова: корпоративные коммуникации; искусственный интеллект; деловое общение; совещания; внутренняя коммуникация.

Gorbova Irina N.,

PhD in Economics, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Management and Personnel Management, Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (Central Russian Institute of Management – branch), Orel, Russia, igorbova.ru@gmail.com

Makarova Julia L.,

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Management and Personnel Management, Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (Central Russian Institute of Management – branch), Orel, Russia, yuliamak0307@yandex.ru

Zubreev Andrey O.,

Postgraduate student of the Department of Monetary Circulation and Credit, Kuban State Agrarian University named after I. T. Trubilin, Krasnodar, Russia, breev@gmail.com

THE USE OF ARTIFICIAL INTELLIGENCE ELEMENTS IN NETWORK ADAPTIVE INTERACTION

The article reflects the importance of artificial intelligence and the growth of its influence in the reality around us. The successful operation of any enterprise in the modern world is not complete without communication processes. Currently, the use of artificial intelligence has increased, due to changes in human interaction and collaboration. Management takes over the setting and implementation of the organization's goals, control and effective application of socio-economic systems. Research and analysis of the possibilities of using artificial intelligence is currently a priority area for the development of management trends. Without a modern management system that leads to results, positive dynamics in business is impossible.

Key words: corporate communications; artificial intelligence; business communication; meetings; internal communication.

На сегодняшний день понятие «коммуникации» рассматривается как ключевое условие становления и развития организации. Ведь именно от качества управления информационно-коммуникационного обмена напрямую зависят эффективность принятия управленческих решений и непосредственный результат функционирования предприятия.

В современных условиях динамичного развития, многозадачности, сложности и непостоянства внутренней и внешней среды с каждым разом растет значимость и необходимость постоянного контроля и мониторинга изменений информационных и коммуникационных потоков как внутри организации, так и за ее пределами.

Корпоративные коммуникации представляют собой упорядоченную систему управления внутренними и внешними потоками информации, воздействующие на создание

положительного имиджа компании, среди потребителей, сотрудников, конкурентов и т.д. [2]

Являясь преобразующей сферой деятельности, корпоративные коммуникации находятся под выраженной зависимостью от глобальных современных тенденций своего времени.

Ключевые характеристики современных корпоративных коммуникаций представлены на рис. 1.

Внедрение и развитие автоматизированных систем управления, является перспективным направлением повышения уровня эффективности коммуникационных процессов в организациях, которые в свою очередь позволяют осуществлять своевременный контроль и реагирование, обеспечивают полную и достоверную информацией, а также совершенствуют технологии документооборота.

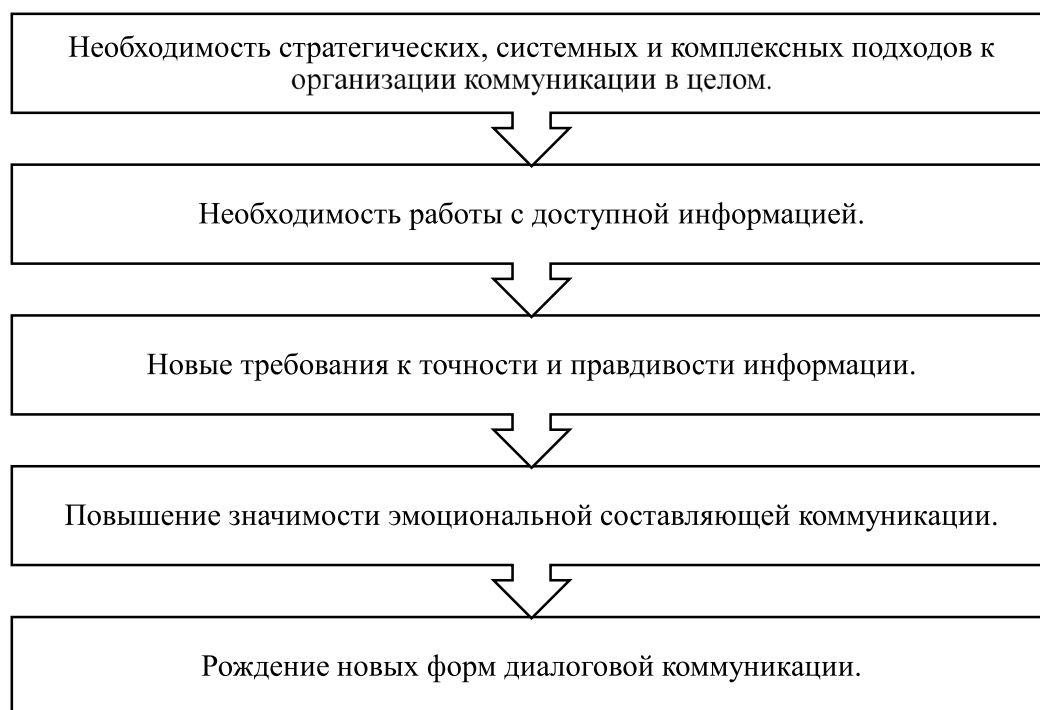


Рисунок 1 – Характеристики современных коммуникаций

В период мирового кризиса, обусловленного CoVid-19, многие компании были вынуждены полностью пересмотреть принцип своей работы, перестраиваясь и проявляя активность уже в онлайн-пространстве, для поддержания связи со своими потребителями и партнерами.

В связи с этим вся система коммуникаци-

онного обмена подверглась сильной модификации. На первый план вышли такие вопросы как: дистанционное взаимодействие, удаленная работа, онлайн-платформа [1]. Все это обусловило зарождение новых тенденций корпоративных коммуникаций, представленных на рис. 2.



Рисунок 2 – Современные тенденции корпоративных коммуникаций

Ярким примером влияния оналайн-платформы стала digital-трансформация. Данное понятие включает в себя набор инструментов и функционирования, оказывающий заметное влияние на организацию современного общества и его коммуникационное поведение. В ее основу входят четыре главных аспекта [8].

Во-первых, это сотрудничество (сопостроение). Данная специфика получила свое развитие благодаря совокупности взаимосвязей интернета и социальных сетей, позволяющий реализовывать и развивать коллективный разум за счет изолированных лидеров. Сюда относятся краудфандинг, качсерфинг (couchsurfing), каршеринг и др.

Во-вторых, это разговор. Понятие «разговор» здесь рассматривается с позиции компенсирования взаимодействия между людьми в период активного технического прогресса. В данном случае должны быть созданы условия для качественного разговора, где роль посредника занимают коммуникаторы, а не разработчики инновационных инструментов.

В-третьих, избыточность информации. В бесконечном потоке сообщений, которые мы получаем ежедневно, кроется главная проблема – раздробленность времени. Многие руководители компаний в среднем тра-

тят около 5 часов в день на разбор и чтение электронной почты.

И наконец, в-четвертых – новое отношение к работе. Так как сейчас активно набирает обороты фриланс-работа, которую можно выполнять абсолютно в любом месте, будь это дом, аэропорт или дорога в такси, людей уже не объединяют общие интересы и ожидания от работы, и современные коммуникационные системы должны обязательно это учитывать этот факт, стараться подстраиваться под всяческие изменения [4].

Экспоненциальный рост объема информации в современном обществе создает потребность в эффективном управлении знаниями и рационализированных методах коммуникации.

Совещания как одна из форм корпоративной коммуникации, то есть фундаментальная форма сотрудничества, особенно подвержены неэффективности. Без тщательного планирования и структуры они могут отнимать драгоценное время, не всегда принося пропорциональную пользу.

Данную проблему можно решить путем разработки и внедрения системы, включающей элементы искусственного интеллекта (ИИ) для повышения эффективности совещаний [9]. Основываясь на достижениях в области обработки естественного языка и

машинного обучения, такая система потенциально может оптимизировать несколько аспектов совещаний, включая планирование, составление повестки дня, ведение заметок и отслеживание действий. Конечная цель состоит в том, чтобы предоставить участникам инструменты для экономии времени, повы-

шения концентрации внимания и повышения общей ценности совместных совещаний.

Для достижения этой цели необходимо изучить существующие решения и технологии, которые могут послужить основными составляющими. Описание данных технологий приведено в табл. 1.

Таблица 1 – Анализ существующих решений

Технологии	Описание
Преобразование речи в текст (STT)	STT преобразует устный звук в текст, обеспечивая транскрипцию собраний в реальном времени
Машинный перевод	Машинный перевод позволяет обрабатывать встречи, проводимые на нескольких языках
Системы автоматической генерации протоколов совещаний	Эти системы автоматически генерируют сводки обсуждений и решений совещаний
Интеграция системы управления задачами	Интеграция с системами управления задачами упрощает назначение и отслеживание элементов действий

Чтобы составить информативную матрицу для сравнения систем видео-конференцсвязи, необходимо рассмотреть следующий процесс:

1. Выбор систем видеоконференцсвязи. Наиболее популярные варианты:

1.1. Основные игроки: Zoom, Microsoft Teams, Google Meet, Cisco Webex.

1.2. Нишевые/специализированные варианты: GoToMeeting, BlueJeans, RingCentral и т.д.

2. Необходимо уточнить список функций, на которых стоит сосредоточиться. Отправная точка, основанная на вашем интересе к конкретным технологиям:

2.1. Преобразование речи в текст:

2.1.1. Встроенная или требуемая интеграция.

2.1.2. Точность.

2.1.3. Поддерживаемые языки.

2.2. Машинный перевод:

2.2.1. Встроенный или требуется интеграция.

2.2.2. Поддерживаемые языковые пары.

2.2.3. Перевод в режиме реального времени или после совещания.

3. Автоматическое подведение итогов совещания:

3.1. Уровень детализации (основные итоги и ключевые моменты принятия решений).

3.2. Выделение элементов действий.

4. Интеграция управления задачами:

4.1. Поддерживаемые платформы управления задачами.

4.2. Простота преобразования решений в задачи.

5. Дополнительный функционал:

5.1. Поддерживаемый размер собрания.

5.2. Функции безопасности.

5.3. Уровни ценообразования.

В табл. 2 представлен сравнительный анализ популярных решений для видеоконференцсвязи с акцентом на их возможности в этих ключевых областях.

Таблица 2 – Сравнительный анализ систем видеоконференцсвязи

Решение	Преобразование речи в текст	Автоматические сводки совещаний	Интеграция управления задачами
Zoom	+	+	-
Microsoft Teams	-	-	-
Google Meet	+	-	-
МТС Линк	+	+	-
ТруКонф	+	-	-

Проанализировав функции представленных на рынке решений, можно сделать вывод, что ни один из продуктов не закрывает все задачи, поэтому необходимо индивидуальное решение.

Качество резюме совещаний неразрывно связано с точностью и ясностью исходной записи. Веб-платформа разработана таким образом, чтобы адаптироваться к различным потребностям организации совещаний [6].

Интеграция с SalutSpeech является краеугольным камнем решения. Существует несколько причин, почему была выбрана интеграция именно с этой системой [10].

– Принцип «один для всех» редко применим к распознаванию речи. SalutSpeech позволяет адаптировать их языковые модели и точно настраивать параметры для достижения оптимального баланса между точностью и скоростью для конкретного случая использования.

– Не во всех резюме требуется указывать имя спикера, но SalutSpeech предоставляет возможность расширенной записи спикера или полной идентификации, когда это необходимо для обогащения анализа собрания.

– Мощные многоязычные возможности SalutSpeech позволяют использовать решение для глобальной базы пользователей, гарантируя, что платформа сможет удовлетворить потребности международных команд.

После завершения процесса транскрипции SalutSpeech передает текстовые данные обратно на платформу через установленное соединение API. Формат данных обычно использует обычный текст или JSON (объектную нотацию JavaScript). JSON предлагает структурированный и понятный пользователю формат для обмена данными, облегчающий дальнейшую обработку и анализ в рамках нашей платформы.

После обработки транскриптов и создания сводки Gigachat использует API платформы для возврата сводных данных. Формат может варьироваться в зависимости от сложности сводки. Обычный текст может быть использован для базового резюме, в то время как JSON идеально подходит для структурированных сводок, которые включают ключевые моменты, элементы действий, временные метки и другие важные детали [7, с. 36].

Такой комплексный подход укрепляет доверие и позволяет пользователям исполь-

зовать ценную информацию, полученную в ходе их встреч.

Итоговая схема работы веб-платформы с SalutSpeech и Gigachat содержит следующие шаги:

1. Запись данных о собраниях. Веб-платформа пользователя облегчает запись собраний (прямую трансляцию или загрузку) в аудио/видео формате.

2. Безопасная передача в SalutSpeech. Данные надежно передаются в SalutSpeech для расшифровки в соответствии со стандартными отраслевыми протоколами.

3. Высококачественная транскрипция. SalutSpeech использует модели распознавания речи и интегрирует настройки, предоставляемые платформой (идентификация говорящего, язык и т.д.), для создания точных расшифровок.

4. Стенограммы возвращаются на веб-платформу в структурированном формате данных (например, JSON) для дальнейшей обработки.

5. Стенограмма отправляется в Gigachat, иницируя процесс подведения итогов.

6. Индивидуальное обобщение. Gigachat использует полученные параметры, чтобы адаптировать свое обобщение (экстрактивное, абстрактно-ориентированное или гибридное) и создать целенаправленное, действенное резюме.

7. Отправка резюме. Сгенерированное резюме возвращается на веб-платформу в структурированном формате данных.

8. Отчет легко интегрируется вместе со стенограммой. В интерфейсе платформы включены функции поиска и извлечения элементов действий.

9. Данные по задачам сотрудникам из сгенерированного отчета отправляются в Redmine по API, где автоматически создаются задачи.

Благодаря бесшовной интеграции платформа обеспечивает беспрецедентную эффективность анализа совещаний [7]. Это позволяет организациям извлекать максимальную пользу из совещаний, упрощая рабочие процессы, оптимизируя процесс принятия решений и обеспечивая всестороннее понимание совместных обсуждений.

Платформа повышает экономическую эффективность в организациях за счет сокращения времени, затрачиваемого на вы-

полнение повторяющихся задач. Преобразование ежемесячных затрат в годовые (48 тысяч рублей в месяц * 12 месяцев в год = 576 тысяч рублей в год), могли бы стать автоматизированными функциями платформы, экономя время менеджеров и уменьшая количество потенциальных ошибок.

Внутренняя коммуникация в организации может быть улучшена многими способами [5]. Ниже приведены примеры 12 стратегий улучшения коммуникации внутри организации.

1. Оптимизируйте скопления людей. Скопления – это краткие точки соприкосновения между всеми членами рабочей группы или команды, которые происходят в соответствии с заранее определенным графиком, часто ежедневно.

2. Подготовьте менеджеров среднего звена в качестве посыльных. Те, кто наиболее тесно сотрудничает с командами, естественно, будут самыми надежными источниками информации. Поэтому крайне важно снабдить менеджеров необходимыми им знаниями, а также инструментами и структурами для эффективного общения со своей командой.

3. Думайте не только о написанном слове. Во всех ваших сообщениях использование простых графиков, диаграмм, фотографий и даже видео может помочь привлечь внимание сотрудников и облегчить усвоение информации.

4. Встречайтесь с сотрудниками там, где они находятся. Если вы хотите, чтобы ваши сообщения доходили до сотрудников, вы должны размещать их там, где сотрудники проводят свое время, используя надлежащие каналы и инструменты коммуникации.

5. Переосмыслите свои информационные бюллетени. Кроме электронной почты, пожалуй, нет более широко используемого инструмента внутренней коммуникации на рабочих местах, чем информационные бюллетени. Большинство информационных бюллетеней публикуются по заранее установленному расписанию в соответствии с установленным шаблоном.

6. Знайте свою аудиторию. Меньшее количество сообщений, которые доходят до нужной аудитории, гораздо эффективнее, чем множество сообщений, рассылаемых всем.

7. Установите последовательную интона-

цию в сообщениях. Еще один способ преодолеть информационный беспорядок – это установить согласованный способ представления информации. Установление шаблонов для обмена информацией может помочь сохранить сообщения четкими и прямыми.

8. Создайте центральный узел связи. Не путайте интрасеть как централизованный информационный центр с интрасетью как центральным элементом вашей внутренней коммуникационной стратегии.

9. Мыслите вертикально и горизонтально. Ключевым компонентом любой организационной коммуникационной стратегии должны быть пути коммуникации и сотрудничества между секторами. Это необходимо для координации, эффективности и предотвращения избыточности.

10. Создавайте призывы к действию. Призыв к действию – это разница между предоставлением информации для расширения знаний и предоставлением информации для стимулирования продуктивной деятельности.

11. Сначала расскажите об этом сотрудникам. Часто самые сложные коммуникационные проблемы возникают, когда мало времени на планирование – кризис, последние новости (хорошие или плохие) или срочные обновления. В частности, когда информация, подлежащая передаче, достигнет как внутренней, так и внешней аудитории, необходимо следовать одному фундаментальному правилу – сообщать об этом сотрудникам раньше всех остальных.

12. Соедините «Что», «Когда», «Кто» и «Как» с «Почему». Поскольку мы стремимся встречаться с сотрудниками там, где они находятся, и доводить сообщения до сути, важно понимать, что «ПОЧЕМУ», стоящее за объясняемыми изменениями или произошедшими событиями, не является посторонней информацией. Соединение точек между «что», «когда», «кто» и «как» и «ПОЧЕМУ» является ключевой стратегией для того, чтобы сделать информацию актуальной и личной.

Таким образом, для совершенствования коммуникационных процессов, которые могут зависеть от модели управления, информационных потоков, каналов связи, технических решений, как внутри организации, так и за ее пределами, необходимым будет являться деятельность для создания эффек-

тивной внутренней коммуникации [3]. Внутренняя коммуникация влияет на качество процессов, реализуемых в организации.

Список источников

1. Белолипецкая А. Е., Головина Т. А., Полянин А. В. Тенденции управления персоналом в условиях цифровой трансформации экономики и бизнес-процессов // Труд и социальные отношения. 2020. Т. 31. № 4. С. 65-80.
2. Данилова А. С., Федорова О.М., Здрестова-Захаренкова С. В. Развитие корпоративной культуры посредством эффективных коммуникаций организации // Вестник Северо-Кавказского федерального университета. 2019. № 2. С. 42-47.
3. Докукина И. А., Полянин А. В. Организация децентрализованного управления на основе цифровых платформ распределенного реестра // Естественно-гуманитарные исследования. 2020. № 27 (1). С. 76-80.
4. Доронина Е. Б. Повышение эффективности создания и функционирования сложных систем на основе анализа коммуникативных процессов // Science Time. 2016. № 4. С. 244-254.
5. Караева Е. Н., Коргина О. А., Полянин А. В. Эффективность управления персоналом: от теории к практике // Экономика и предпринимательство. 2021. № 1 (126). С. 1095-1098.
6. Кравец М. А. Алгоритм и методология стратегической диагностики организационных коммуникаций // Современная экономика: проблемы и решения. 2015. № 4. С. 55-65.
7. Максимов М. В. Методы совершенствования анализа внутренней среды организации // Инновационная наука. 2020. № 6-1. С. 153-156.
8. Полянин А. В., Головина Т. А. Концепция управления инновационной деятельностью промышленных систем на основе технологии цифрового двойника // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2021. Т. 14. № 5. С. 7-23.
9. Раудсепп Я. В. Интеграционные и дезинтеграционные процессы в организационных структурах // Экономика и управление: проблемы, решения. 2018. № 9. С. 35-38.

10. Рыбаков В. А. Коммуникация как социальный механизм организационного управления // Образование и наука в современных условиях. 2019. № 3. С. 196-198.

References

1. Belolipetskaya A. E., Golovina T. A., Polyaniin A.V. Trends in personnel management in the context of digital transformation of the economy and business processes. *Labor and social relations*. 2020. Vol. 31. No. 4. Pp. 65-80.
2. Danilova A. S., Fedorova O.M., Zdrstova-Zakharenkova S. V. Development of corporate culture through effective communications of the organization. *Bulletin of the North Caucasus Federal University*. 2019. No. 2. Pp. 42-47.
3. Dokukina I. A., Polyaniin A.V. Organization of decentralized management based on digital distributed registry platforms. *Natural sciences and humanities research*. 2020. No. 27 (1). Pp. 76-80.
4. Doronina E. B. Improving the efficiency of creating and functioning complex systems based on the analysis of communicative processes. *Science Time*. 2016. No. 4. Pp. 244-254.
5. Karaeva E. N., Korgina O. A., Polyaniin A.V. Efficiency of personnel management: from theory to practice. *Economics and entrepreneurship*. 2021. No. 1 (126). Pp. 1095-1098.
6. Kravets M. A. Algorithm and methodology of strategic diagnostics of organizational communications. *Modern economics: problems and solutions*. 2015. No. 4. Pp. 55-65.
7. Maksimov M. V. Methods of improving the analysis of the internal environment of an organization. *Innovative science*. 2020. No. 6-1. Pp. 153-156.
8. Polyaniin A.V., Golovina T. A. The concept of innovation management of industrial systems based on digital twin technology. *Scientific and Technical Bulletin of St. Petersburg State Polytechnic University. Economic sciences*. 2021. Vol. 14. No. 5. Pp. 7-23.
9. Raudsepp Ya. V. Integration and disintegration processes in organizational structures. *Economics and management: problems, solutions*. 2018. No. 9. Pp. 35-38.
10. Rybakov V. A. Communication as a social mechanism of organizational management. *Education and science in modern conditions*. 2019. No. 3. Pp. 196-198.

doi: 10.47576/2949-1886.2024.3.3.027

УДК 338

Васильев В. П.,

кандидат экономических наук, доцент кафедры теории бухгалтерского учета, Кубанский государственный аграрный университет им. И. Т. Трубилина, Краснодар, Россия, hierl@mail.ru

Огибенина А. А.,

студент, Кубанский государственный аграрный университет И.Т. Трубилина, Краснодар, Россия, ogibenina2003@mail.ru

Аблезова Е. А.,

студент, Кубанский государственный аграрный университет И.Т. Трубилина, Краснодар, Россия, elizabeth.ablezova@mail.ru

СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПРЕДПРИЯТИЙ ПО КРАСНОДАРСКОМУ КРАЮ

Статья посвящена статистическому анализу предприятий Краснодарского края. Дается оценка экономической эффективности деятельности предприятий, представлен анализ факторов, влияющих на результаты работы. Даны рекомендации по повышению эффективности. Используются различные методы статистического анализа, включая корреляционный анализ, регрессионный анализ, дисперсионный анализ и др. Также проводятся исследования конкурентной среды, анализ рынков сбыта продукции и определение перспектив развития отрасли.

К л ю ч е в ы е с л о в а : анализ; выручка; организация; рентабельность; Краснодарский край; государственная поддержка; статистика.

Vasiliev V. P.,

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Accounting Theory, Kuban State Agrarian University named after I. T. Trubilin, Krasnodar, Russia, hierl@mail.ru

Ogibenina A. A.,

student, Kuban State Agrarian University I.T. Trublina, Krasnodar, Russia, ogibenina2003@mail.ru

Ablyazova E. A.,

student, Kuban State Agrarian University I.T. Trublina, Krasnodar, Russia, elizabeth.ablezova@mail.ru

STATISTICAL ANALYSIS OF ENTERPRISES IN THE KRASNODAR TERRITORY

This work is devoted to the statistical analysis of enterprises in the Krasnodar Territory. The article considers the assessment of the economic efficiency of enterprises, the phenomenon of factors affecting the results of work, and the development of recommendations for improving efficiency. Various methods of statistical analysis are used, including correlation analysis, regression analysis, analysis of variance, and others. Research on the competitive environment, analysis of product sales markets and determination of the prospects for the development of the industry are also carried out.

Key words: analysis; revenue; organization; profitability; Krasnodar Territory; government support; statistics.

Статистический анализ является важным инструментом для изучения экономического состояния и развития предприятий. Краснодарский край, расположенный на юге России, известен своим разнообразным предпринимательским сообществом, которое включает в себя малые, средние и крупные предприятия. В данной статье проведен статистический анализ предприятий по Краснодарскому краю, чтобы выявить основные тенденции и особенности их деятельности.

Для проведения статистического анализа были проанализированы данные о различных предприятиях в Краснодарском крае, включая их размеры, отраслевую принадлежность, выручку, прибыль, количество сотрудников и другие соответствующие показатели с использованием различных методов статистического анализа.

Анализ показал, что в Краснодарском крае преобладают малые и средние предприятия, составляющие значительную часть предпринимательского сообщества. Большинство из них находятся в отраслях сельского хозяйства, строительства и туризма. Крупные предприятия преимущественно сосредоточены в городах-миллионниках Краснодаре и

Сочи. Важными показателями, которые помогли нам проанализировать экономическое состояние предприятий, являются выручка и прибыль. Большинство предприятий в Краснодарском крае имеют стабильный рост в выручке и прибыли, что свидетельствует о благоприятных условиях для бизнеса в регионе. Кроме того, выявлены несколько вызовов и проблем, с которыми сталкиваются предприятия. Некоторые из них включают недостаток квалифицированных кадров, высокую конкуренцию в некоторых отраслях и слабую инфраструктуру в некоторых районах [1–10].

В качестве исследуемых объектов использованы коммерческие организации, занимающиеся деятельностью производство хлебобулочных изделий Краснодарского края: АО «Краснодарский хлебозавод № 6» (г. Краснодар), АО «Сочинский хлебокомбинат» (г. Сочи), ООО «Хлеб-сервис» (г. Краснодар).

В табл. 1 представлены основные экономические показатели организаций АО «Краснодарский хлебозавод № 6», АО «Сочинский хлебокомбинат», ООО «Хлеб-сервис» Краснодарского края.

Таблица 1 – Анализ экономических показателей в организациях.

Показатель	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г. 2019 г.	Изменение (+; -) 2023 г. по сравнению с	
						2022 г.	
Выручка, млн руб.							
АО «Краснодарский хлебозавод № 6»	1 342 293	1 459 853	1 637 350	2 044 790	2 262 682	920 389	217 892
АО «Сочинский хлебокомбинат»	1 474 079	1 542 230	1 643 399	1 819 153	1 785 015	310 936	-34 138
ООО «Хлеб-сервис»	606 651	632 890	661 801	678 255	682 715	76 064	4 460
Чистая прибыль, млн руб.							
АО «Краснодарский хлебозавод № 6»	143 383	46 117	67 801	115 365	163 985	20 602	48 620
АО «Сочинский хлебокомбинат»	20 717	17 989	23 642	25 559	18 096	-2 621	-7 463
ООО «Хлеб-сервис»	24 592	5 780	29 823	2 961	12 209	-12 383	9 248
Рентабельность продаж, %							
АО «Краснодарский хлебозавод № 6»	4,5	7,3	8,2	9,6	11,3	6,8	1,7
АО «Сочинский хлебокомбинат»	2,6	1,9	0,4	0,6	0,7	-1,9	0,1
ООО «Хлеб-сервис»	4,9	1,4	4,5	3,7	2,8	-2,1	-0,9
Чистые активы, млн руб.							
АО «Краснодарский хлебозавод № 6»	232 619	278 736	346 537	523 178	1 437 163	1 204 544	913 985
АО «Сочинский хлебокомбинат»	244 887	248 066	254 535	256 540	257 425	12 538	885
ООО «Хлеб-сервис»	22 806	17 438	38 576	31 001	22 691	-115	-8 310
Численность сотрудников, чел.							

АО «Краснодарский хлебозавод № 6»	399	400	450	548	568	169	20
АО «Сочинский хлебокомбинат»	345	360	475	590	658	313	68
ООО «Хлеб-сервис»	150	200	247	300	308	158	8
Себестоимость продаж, млн руб.							
АО «Краснодарский хлебозавод № 6»	1 178 990	1 231 890	1 394 169	1 717 884	1 842 765	663 775	124 881
АО «Сочинский хлебокомбинат»	1 113 896	1 265 500	1 352 460	1 550 218	1 501 883	387 987	-48 335
ООО «Хлеб-сервис»	403 031	417 320	454 120	472 399	441 326	38 295	-31 073
Валовая прибыль, млн руб.							
АО «Краснодарский хлебозавод № 6»	180 789	200 567	243 181	326 906	419 917	239 128	93 011
АО «Сочинский хлебокомбинат»	171 892	251 300	314 292	268 935	283 132	111 240	14 197
ООО «Хлеб-сервис»	178 640	199 456	228 063	205 856	241 389	62 749	35 533

На предприятиях «Краснодарский хлебозавод № 6» и «Сочинский хлебокомбинат» наблюдается стабильный рост выручки за весь период, при этом наиболее значительный рост наблюдался в 2022 г. Основная причина заключается в расширении ассортимента продукции. Так как разработка новых видов хлебобулочных изделий, учет потребностей различных сегментов потребителей и предложение инновационных решений в производстве могут привлечь новых клиентов и повысить выручку.

«Хлеб-сервис» также показал рост выручки (+ 76 064 млн руб.), но более умеренный. Связано с эффективным управлением производством и логистикой. Оптимизация процессов производства, снижение издержек, улучшение качества продукции, а также эффективное управление логистикой и поставками могут повысить конкурентоспособность компании и способствовать росту выручки.

Чистая прибыль по предприятиям:

– «Краснодарский хлебозавод № 6» показал значительное увеличение чистой прибыли в 2022 и 2023 гг. Основной причиной могла быть улучшение качества продукции. Так как из-за повышение качества хлебобулочных изделий, соответствие стандартам безопасности и качества, удовлетворение потребностей клиентов и создание лояльности покупателей способствуют увеличению объемов продаж и прибыли.

– «Сочинский хлебокомбинат» имел относительно стабильную чистую прибыль, которая снизилась в 2023 г. (-2 621 млн руб.). Причиной послужило отсутствие инноваций.

Неспособность компании адаптироваться к изменяющимся требованиям рынка, отсутствие инновационных разработок и новых продуктов, которые могли бы привлечь новых клиентов, также может привести к сокращению прибыли.

– «Хлеб-сервис» продемонстрировал значительные колебания чистой прибыли, с резким падением в 2022 г. (-17 614 млн руб.) и частичным восстановлением в 2023 г. Такая динамика может указывать на снижение объемов продаж. Уменьшение спроса на хлебобулочные изделия из-за изменения потребительских предпочтений, конкуренции со стороны других производителей, экономического кризиса приводит к сокращению выручки и чистой прибыли.

Рентабельность продаж по предприятиям:

– «Краснодарский хлебозавод № 6» имеет самую высокую рентабельность продаж среди трех предприятий, которая неуклонно растет с 2019 года (+ 6,8 %). Это может быть вызвано различными причинами, такими как эффективное управление издержками и увеличение объемов продаж.

– «Сочинский хлебокомбинат» имеет самую низкую рентабельность продаж, которая снизилась в 2021 году (- 0,4 %) и остается на низком уровне. Такая причина послужила недостаточное маркетинговое планирование из-за этого могут привести к снижению объемов продаж и рентабельности.

– Рентабельность продаж «Хлеб-сервиса» колеблется, но в целом ниже, чем у других двух предприятий.

Чистые активы по предприятиям:

– Все три предприятия показали рост чистых активов за период 2019-2023 гг. Причем наиболее значительный рост наблюдался у «Краснодарского хлебозавода № 6» в 2023 г. Из-за роста продаж, увеличение объема продаж может привести к росту денежных средств на счетах компании, что также отразится на увеличении чистых активов.

Численность сотрудников по предприятиям:

– Все три предприятия увеличили численность сотрудников за период 2019-2023 гг. Причем наиболее значительный рост наблюдался у «Краснодарского хлебозавода № 6» и «Сочинского хлебокомбината» в 2022 году. Связано с открытием новых магазинов. Когда организация открывает новые магазины или филиалы, ей требуется дополнительный персонал для их управления и работы.

Себестоимость продаж и валовая прибыль по предприятиям:

– Себестоимость продаж всех трех предприятий увеличилась за период 2019-2023 гг., что соответствует росту выручки.

– Валовая прибыль также увеличилась у всех трех предприятий, но темпы роста были выше у «Краснодарского хлебозавода № 6».

Подводя итог, можно сказать, что исследование позволило выделить ключевые факторы, влияющие на конкуренцию в регионе, а также определить основные стратегические направления для развития предприятий. Полученные результаты и рекомендации имеют практическую значимость для бизнес-сообщества Краснодарского края и могут быть использованы для принятия решений по развитию существующих предприятий и привлечению новых инвестиций.

Проведем в табл. 2 анализ заемных средств организаций: АО «Краснодарский хлебозавод № 6», АО «Сочинский хлебокомбинат», ООО «Хлеб-сервис» Краснодарского края.

Таблица 2 – Анализ заемных средств организаций

Показатель	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Изменение (+; -) 2023 г. по сравнению с	
						2019 г.	2022 г.
Всего основных средств, тыс. руб.							
АО «Краснодарский хлебозавод № 6»	1 800 123	1 709 564	1 601 813	1 224 386	1 130 005	-670 118	-94 381
АО «Сочинский хлебокомбинат»	285 490	278 560	298 690	274 519	286 190	700	11 671
ООО «Хлеб-сервис»	11 569	12 802	12 768	12 604	11 649	80	-955
Заемные средства долгосрочных обязательств – всего, тыс. руб.							
АО «Краснодарский хлебозавод № 6»	521 201	571 722	587 246	654 164	219 868	-301 333	-434 296
АО «Сочинский хлебокомбинат»	63 000	17 289	7 735	4 950	15 285	-47 715	10 335
ООО «Хлеб-сервис»	-	-	-	-	-	-	-
Заемные средства – всего в % к основным средствам							
АО «Краснодарский хлебозавод № 6»	28,95	33,44	36,67	53,43	19,46	44,97	4,61
АО «Сочинский хлебокомбинат»	22,06	6,21	2,59	1,80	5,35	-68,16	88,55
ООО «Хлеб-сервис»	-	-	-	-	-	-	-
Долгосрочные обязательства, тыс. руб.							
АО «Краснодарский хлебозавод № 6»	655 456	700 567	704 470	732 470	228 306	-427 150	-504 164
АО «Сочинский хлебокомбинат»	63 000	18 970	21 095	24 322	31 110	-31 890	6 788
ООО «Хлеб-сервис»	-	-	-	-	-	-	-
Долгосрочные обязательства в % к заемным средствам							
АО «Краснодарский хлебозавод № 6»	125,76	122,54	119,96	111,97	105,91	141,75	116,09
АО «Сочинский хлебокомбинат»	100	109,72	272,72	491,35	203,53	66,83	65,68
ООО «Хлеб-сервис»	-	-	-	-	-	-	-

Краткосрочные обязательства, тыс. руб.							
АО «Краснодарский хлебозавод № 6»	201 985	212 754	203 018	220 420	201 315	-670	-19 105
АО «Сочинский хлебокомбинат»	243 650	269 168	278 963	296 776	336 575	92 925	39 799
ООО «Хлеб-сервис»	501 453	461 102	331 116	61 189	59 087	-442 366	-2 102
Краткосрочные обязательства в % к заемным средствам							
АО «Краснодарский хлебозавод № 6»	8 584,15	9 041,82	-	-	-	-	-
АО «Сочинский хлебокомбинат»	340,15	427,25	596,84	863,55	636,14	-496,37	214,64
ООО «Хлеб-сервис»	-	-	-	-	17 959,57	-	-
из них: заемные средства, тыс. руб.							
АО «Краснодарский хлебозавод № 6»	2 353	2 353	-	-	-	-	-
АО «Сочинский хлебокомбинат»	71 630	63 000	46 740	34 367	52 909	-18 721	18 542
ООО «Хлеб-сервис»	-	-	-	-	329	-	-
заемные средства в % к краткосрочным обязательствам							
АО «Краснодарский хлебозавод № 6»	1,16	1,11	-	-	-	-	-
АО «Сочинский хлебокомбинат»	29,39	23,41	16,75	11,58	15,72	-20,15	46,59
ООО «Хлеб-сервис»	-	-	-	-	0,56	-	-
кредиторская задолженность, тыс. руб.							
АО «Краснодарский хлебозавод № 6»	153 553	163 273	178 230	196 479	175 107	21 554	-21 372
АО «Сочинский хлебокомбинат»	200 982	202 321	230 451	245 697	258 857	57 875	13 160
ООО «Хлеб-сервис»	16 475	21 301	33 116	61 189	58 758	42 283	-2 431
кредиторская задолженность в % к краткосрочным обязательствам							
АО «Краснодарский хлебозавод № 6»	76,02	76,74	87,79	89,14	86,98	-3217,01	111,87
АО «Сочинский хлебокомбинат»	82,49	75,17	82,61	82,79	76,91	62,28	33,07
ООО «Хлеб-сервис»	3,29	4,62	10,01	100	99,44	-9,56	115,65

По всем сравниваемым организациям наблюдается не стабильный рост основных средств в 2019-2023 гг.

Так, в АО «Краснодарский хлебозавод № 6»:

– Стоимость основных средств резко снизилась в 2022 г., что может быть связано с продажей или выводом из эксплуатации активов. Причиной послужило переоценка основных средств. Иногда организации проводят переоценку своих основных средств, чтобы убедиться, что их балансовая стоимость соответствует рыночной стоимости. Если балансовая стоимость основных средств оказывается выше их рыночной стоимости, организация может принять решение снизить балансовую стоимость основных средств.

– Заемные средства и долгосрочные обязательства значительно увеличились в пери-

од с 2019 по 2022 г., достигнув максимума в 2022 г., а затем резко снизились в 2023 г.

– Краткосрочные обязательства в основном состоят из кредиторской задолженности, которая постепенно увеличивается. Такая динамика происходит из-за налоговых обязательств. Организации, занимающиеся производством хлебобулочных изделий, должны платить различные налоги, такие как налог на прибыль, налог на добавленную стоимость (НДС). Если компания должна заплатить налоги заранее или имеет задолженность по налогам, это может привести к увеличению краткосрочных обязательств.

Для АО «Сочинский хлебокомбинат» можно сделать вывод, что:

– Заемные средства и долгосрочные обязательства значительно снизились в 2020 г. и остаются низкими, составляя менее 6 % от основных средств в 2023 г. Связано с тем, что

организация могла взять новый кредит для погашения старых долгов. В этом случае общая сумма заемных средств может остаться прежней, но структура долга изменится.

– Краткосрочные обязательства в основном состоят из кредиторской задолженности, которая постепенно увеличивается. Связано с увеличением краткосрочных инвестиций. Организация может вкладывать средства в краткосрочные инвестиции, такие как ценные бумаги или депозиты, чтобы получить доход. Эти инвестиции могут быть учтены как краткосрочные обязательства до тех пор, пока они не будут реализованы.

Что касается ООО «Хлеб-сервис», то можно сказать следующее:

– Стоимость основных средств незначительно снизилась. Связано с моральное устаревание оборудования. Технологии производства хлебобулочных изделий постоянно развиваются, и старые машины могут стать менее эффективными или даже устаревшими. В этом случае организация может принять решение заменить старое оборудование на новое, более современное.

– Заемные средства отсутствуют.

– Краткосрочные обязательства в основ-

ном состоят из кредиторской задолженности, которая значительно снизилась в 2023 г. (-442 366 тыс. руб.). Причиной послужило погашение долгов. Организация могла выплатить часть или все свои краткосрочные долги, что привело к уменьшению краткосрочных обязательств.

Таким образом, все три организации показывают рост общих основных средств и заемных средств в 2019-2023 гг. Долгосрочные обязательства и краткосрочные обязательства также имеют тенденцию к росту во всех организациях. Структура источников финансирования (доли заемных средств, долгосрочных и краткосрочных обязательств) различается у каждой организации, что может указывать на различные стратегии финансирования.

Статистический анализ деятельности организации проявляется через расчет данных, сравнение показателей, внедрения инноваций, что позволяет проявить преимущество в экономической сфере перед конкурентами. Таким образом, можно определить основные направления для повышения эффективности использования источников экономических показателей в условиях статистики (рис. 1).



Рисунок 1 – Направления повышения эффективности использования источников экономических показателей в организациях

Из выше сказанного можно сделать вывод, что благодаря статистическому анализу можно прогнозировать эффективное использование ресурсов и обеспечению экономической устойчивости организации в условиях нестабильности рынка страны.

Список источников

1. Васильев В. П., Сидорчукова Е. В., Коврякова Е. А. Учетно-аналитическое обеспечение оценки затрат на производство продукции в организациях аграрного сектора // Экономика и предпринимательство. 2017. № 8-4 (85). С. 849-853.

2. Васильева Н. К., Васильев В. П., Агафонова Н. П. Государственное регулирование как инструмент обеспечения экономической устойчивости сельскохозяйственных организаций // Научное обеспечение агропромышленного комплекса: сб. ст. по материалам 71-й науч.-практ. конф. преподавателей по итогам НИР за 2015 год / отв. за выпуск А. Г. Кощаев. 2016. С. 603-604.

3. Васильева Н. К., Резниченко С. М., Васильев В. П., Трубилин А. И., Бершицкий Ю. И. Экономическая устойчивость сельскохозяйственных организаций региона: концептуально-теоретические и прикладные аспекты // International Journal of Economics Research. 2016. № 6(13). Pp. 2525-2540.

4. Информационно-аналитическое обеспечение оценки прибыли предприятия / Н. К. Васильева, Е. В. Сидорчукова, В. П. Васильев, А. В. Яшина // Экономика и предпринимательство. 2017. № 9-2 (86-2). С. 454-459.

5. Информационно-аналитическое обеспечение оценки финансового состояния организаций сельских территорий / Н. К. Васильева, С. М. Резниченко, В. П. Васильев, Н. П. Агафонова // Финансовая экономика. 2018. № 4 (ч. 1). С. 27-31.

6. Официальный сайт АО «Краснодарский хлебозавод № 6». URL: <https://tdkaravay.ru/about/manufacture/> (дата обращения: 01.02.2024).

7. Официальный сайт АО «Сочинский хлебокомбинат». URL: <https://sochi-hleb.ru/> (дата обращения: 01.02.2024).

8. Официальный сайт ООО «Хлеб-сервис». URL: <https://hleb-servis.ru/> (дата обращения: 01.02.2024).

9. Васильева Н. К., Сидорчукова Е. В., Агафонова Н. П. Информационно-методическое обеспечение оценки финансового положения организации // Экономика, труд, управление в сельском хозяйстве. 2019. № 12 (57). С. 182-187.

10. Развитие региональной внешнеэкономической деятельности в современной России / Ю. С. Положенцева, П. В. Жуков, Г. Л. Баяндурян, А. А. Борисова., В. П. Васильев // International Journal of Applied Business and Economic Research. 2017. Vol. 15. No. 23. Pp. 185-201.

References

1. Vasiliev V. P., Sidorchukova E. V., Kovryakova E. A. Accounting and analytical support for estimating production costs in organizations of the agricultural sector. *Economics and entrepreneurship*. 2017. No. 8-4 (85). Pp. 849-853.

2. Vasilyeva N. K., Vasiliev V. P., Agafonova N. P. State regulation as a tool to ensure the economic sustainability of agricultural organizations. *Scientific support of the agro-industrial complex: collection of articles based on the materials of the 71st scientific and practical conference of teachers based on the results of research in 2015 / Rev. for the issue of A. G. Koshchayev*. 2016. Pp. 603-604.

3. Vasilyeva N. K., Reznichenko S. M., Vasiliev V. P., Trubilin A. I., Bershitsky Yu. I. Economic sustainability of agricultural organizations in the region: conceptual, theoretical and applied aspects. *International Journal of Economic Research*. 2016. No. 6(13). Pp. 2525-2540.

4. Information and analytical support for assessing the profit of an enterprise / N. K. Vasilyeva, E. V. Sidorchukova, V. P. Vasiliev, A. V. Yashina. *Economics and entrepreneurship*. 2017. No. 9-2 (86-2). Pp. 454-459.

5. Information and analytical support for assessing the financial condition of rural organizations / N. K. Vasilyeva, S. M. Reznichenko, V. P. Vasiliev, N. P. Agafonova. *Financial Economics*. 2018. No. 4 (part 1). Pp. 27-31.

6. Official website of JSC Krasnodar Bakery No. 6. URL: <https://tdkaravay.ru/about/manufacture/> (date of reference: 02/01/2024).

7. Official website of JSC Sochi Bakery. URL: <https://sochi-hleb.ru/> (date of reference: 02/01/2024).

8. The official website of Bread-service LLC. URL: <https://hleb-servis.ru/> (date of access: 02/01/2024).

9. Vasilyeva N. K., Sidorchukova E. V., Agafonova N. P. Information and methodological support for assessing the financial situation of an organization. *Economics, labor, management in agriculture*. 2019. No. 12 (57). Pp. 182-187.

10. Development of the regional autonomous system in state-economic Russia / Ya. S. Polozhentseva, P. V. Zhukov, G. L. Banduran, A. A. Borisova, V. P. Vasiliev. *International Journal of Applied Business and Economic Research*. 2017. Volume 15. No. 23. Pp. 185-201.

Жердева О. В.,

кандидат экономических наук, доцент бухгалтерского учета, Кубанский государственный аграрный университет, Краснодар, Россия, ksenia184@yandex.ru

Небавская Т. В.,

кандидат экономических наук, доцент бухгалтерского учета, Кубанский государственный аграрный университет, Краснодар, Россия, Vladsvstnv71@mail.ru

Ховятская Е. А.,

обучающаяся учетно-финансового факультета, Кубанский государственный аграрный университет, Краснодар, Россия, zhoviatskaaa@gmail.com

Святкина К. Н.,

обучающаяся учетно-финансового факультета, Кубанский государственный аграрный университет, Краснодар, Россия, ks_sv_nk@mail.ru

**ТРАНСФОРМАЦИЯ
ОТЧЕТНОСТИ
ИЗ РОССИЙСКИХ
СТАНДАРТОВ
БУХГАЛТЕРСКОЙ
ОТЧЕТНОСТИ
К МЕЖДУНАРОДНЫМ
СТАНДАРТАМ
ФИНАНСОВОЙ
ОТЧЕТНОСТИ**

В статье рассмотрены актуальные проблемы реализации процесса трансформации бухгалтерской (финансовой отчетности) в соответствии с требованиями международных стандартов, а также исследована нормативно-правовая база, которой необходимо руководствоваться экономическому субъекту при переходе от российских стандартов бухгалтерской отчетности к международным стандартам финансовой отчетности. Определены обязательные требования по раскрытию информации в финансовой отчетности. Проведены сравнение способов трансформации и их оценка, а также рассмотрены ключевые этапы по переходу организацией на международные стандарты финансовой отчетности. Освещены практические аспекты реализации трансформации на основе сравнительного анализа стандарта, регулирующего вопрос признания и отражения запасов в международной финансовой отчетности, и российских нормативно-правовых актов в этой сфере.

Ключевые слова: финансовая отчетность; РСБУ; МСФО; трансформация; корректировка; трансформационные данные.

Zherdeva O.V.,

PhD in Economics, Associate Professor of Accounting, Kuban State Agrarian University, Krasnodar, Russia, ksenia184@yandex.ru

T. V. Nebavskaya,

PhD in Economics, Associate Professor of Accounting, Kuban State Agrarian University, Krasnodar, Russia, Vladsvstnv71@mail.ru

Khovyatskaya E. A.,

student of the Accounting and Finance Faculty, Kuban State Agrarian University, Krasnodar, Russia, zhoviatskaaa@gmail.com

Svyatkina K. N.,

student of the Accounting and Finance Faculty, Kuban State Agrarian University, Krasnodar, Russia, ks_sv_nk@mail.ru

**TRANSFORMATION
OF FINANCIAL
STATEMENTS
FROM RUSSIAN
ACCOUNTING
STANDARDS-NEWS
TO INTERNATIONAL
FINANCIAL
REPORTING
STANDARDS**

The article considers the actual problems of implementing the process of transformation of accounting (financial statements) in accordance with the requirements of international standards, and also examines the regulatory framework that an economic entity should follow when transitioning from RAS to IFRS. Mandatory requirements for disclosure of information in financial statements have been defined. The methods of transformation are compared and evaluated, as well as the key stages of the transition of organizations to international financial reporting standards are considered. The practical aspects of the implementation of the transformation process are highlighted on the basis of a comparative analysis of the standard regulating the issue of recognition and reflection of reserves in international financial reporting, and Russian regulatory legal acts in this area.

Key words: financial statements; RAS; IFRS; transformation; adjustment; transformational data.

Для подготовки к переходу на международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) требуется выполнить специальную последовательность действий, предусмотренную МСФО (IFRS) 1 «Первое применение международных стандартов финансовой отчетности».

Основная сложность перехода от российских стандартов бухгалтерской отчетности (РСБУ) к международным стандартам для экономических субъектов проявляется в том, что существуют правила учета по нормам РСБУ и МСФО, однако отсутствуют законодательно утвержденные нормативные акты, регламентирующие процедуру трансформации отчетности из одного формата в другой. Переход на МСФО представляет собой процесс составления финансовой отчетности в соответствии с требованиями МСФО посред-

ством реклассификации учетной информации, сформированной по правилам РСБУ, и корректировки статей отчетности в целях приведения ее в соответствии с положениями МСФО. Трансформация бухгалтерской отчетности из формата РСБУ в формат МСФО включает в себя ряд этапов, таких как анализ различий между РСБУ и МСФО, выявление необходимых корректировок, внесение соответствующих изменений в учетные данные и формирование пакета финансовой отчетности по МСФО. Данный процесс требует глубокого понимания концепций и принципов МСФО, а также наличия квалифицированных специалистов в области международных стандартов финансовой отчетности.

На рис. 1 отражены ключевые причины проведения трансформации отчетности.



Рисунок 1 – Ключевые причины проведения трансформации отчетности

Важно отметить, что Министерством финансов Российской Федерации утверждаются рекомендованные формы бухгалтерской отчетности в соответствии с РСБУ, в то время как международные стандарты финансовой отчетности не предусматривают жестких форматов отчетности. Вместо этого из положений МСФО вытекают требования о том, какая именно информация должна быть раскрыта в отчетности и в каком объеме, однако прямых указаний на использование отдельных шаблонов или форм нет, следовательно, каждая отчетность, составленная по международным правилам, с точки зрения презентации данной информации может отличаться и единой последовательности процесса трансформации для организаций не существует. Методика и этапы трансформации в отношении конкретной отчетности определяется трансформатором (специалистом, который трансформирует отчетность) самостоятельно.

В соответствии с нормами национального законодательства российским компаниям достаточно отчетности по РСБУ, однако, если публичные акционерные общества участвуют в организованном рынке или ценные

бумаги организации допущены к организованным торгам на соответствующем рынке, а также если организации зарегистрировали проспект эмиссии ценных бумаг, конвертируемых в акции, то такие организации обязаны составлять и раскрывать финансовую отчетность, подготовленную в формате МСФО.

Согласно постановлению Правительства Российской Федерации от 12 марта 2022 г. № 351 эмитентам ценных бумаг предоставлено право осуществлять раскрытие информации в ограниченном составе и объеме, а также воспользоваться возможностью полного отказа от раскрытия и предоставления определенной информации, включая финансовую отчетность по МСФО. Таким образом, российские компании, ценные бумаги которых допущены к организованным торгам, получили право не публиковать полную финансовую отчетность в соответствии с МСФО, что является временной мерой, направленной на защиту интересов отечественных эмитентов в условиях введенных против них санкций и ограничений.

В табл. 1 рассмотрены основные способы трансформации финансовой отчетности из РСБУ в МСФО.

Таблица 1 – Способы трансформации финансовой отчетности из РСБУ в МСФО

Способ трансформации	Описательная характеристика
Модель внешней трансформации (МВТ)	Данная модель предполагает поэтапную адаптацию отчетности, сформированной по отечественным стандартам бухгалтерского учета, к требованиям международных стандартов финансовой отчетности. На первом этапе происходит реструктуризация и переклассификация данных из отчетов по РСБУ в специализированные таблицы входных остатков. Затем, с помощью корректирующих проводок, отраженных в унифицированных формах, осуществляется трансформация балансовых статей и формирование финальных форм отчетности по МСФО. Использование стандартизированного инструментария обеспечивает прозрачность процесса конвертации и возможность ретроспективного анализа произведенных корректировок
Модель внутренних корректировок (МВК)	Трансформация финансовой отчетности в формат МСФО происходит непосредственно в учетной системе организации. Данная модель предполагает наличие специализированного модуля, содержащего алгоритмы для автоматизированного внесения корректировок. Ключевая особенность заключается в интегрированности процессов конвертации в единое информационное пространство, что обеспечивает возможность получения актуальных данных по МСФО параллельно с отражением фактов хозяйственной деятельности без дополнительной выгрузки и обработки. Вместе с тем, необходимость модификации программного обеспечения при изменении правил отечественного учета порождает дополнительные затраты для компаний, применяющих внутреннюю модель трансформации
Модель параллельного учета (МПУ)	Данный подход отличается от других методов трансформации финансовой отчетности тем, что процессы формирования показателей по международным и российским стандартам полностью обособлены, что позволяет избежать зависимости сроков подготовки отчетности по МСФО от стадии завершения учетного цикла по национальным правилам. Вместе с тем, параллельное ведение учета предполагает существенные первоначальные затраты на разработку методологической базы, внедрение специализированного программного обеспечения, а также дополнительные расходы при изменении видов деятельности организации, требующих проведения соответствующих настроек информационных систем

В качестве комментария к табл. 1 отметим, что единого универсального набора корректировок для трансформации отчетности из РСБУ в формат МСФО не существует. Состав необходимых корректировок носит индивидуальный характер для каждой организации и определяется спецификой ее хозяйственных операций и различиями в правилах их учета и оценки по российским и международным стандартам. Анализ особенностей различных моделей подготовки отчетности по МСФО показывает, что независимо от вы-

бранного организацией подхода, первоначальное внедрение требований МСФО требует выработки специальной подготовки и сбора дополнительных данных, отсутствующих в рамках традиционного бухгалтерского учета по национальным правилам.

В табл. 2 представлено сравнение моделей трансформации отчетности. Такая информация позволяет увидеть как положительные, так и отрицательные признаки каждого из способов финансовой отчетности из РСБУ в МСФО.

Таблица 2 – Сравнение способов трансформации финансовой отчетности из РСБУ в МСФО

Признаки сравнения	Методы подготовки отчетности по МСФО		
	Модель параллельного учета (МПУ)	Метод трансформации отчетности или модель внутренних корректировок (МВК)	Метод трансляции проводок или Модель внешней трансформации (МВТ)
Достоверность отчетности	Высокая	Низкая, зависит от субъективности оценок специалистов	Средняя частично зависит от субъективных оценок специалистов
Стоимость обслуживания	Наиболее дорогостоящий метод	Наиболее дорогостоящий метод	Средняя стоимость
Период составления отчетности	Продолжительный, включая полноценное ведение учета	Непродолжительный, включает непосредственно формирование отчетности	Непродолжительных, включает перенос проводок и формирование отчетности
Оперативность составления отчетности	Одновременно с отчетностью по РСБУ	После формирования отчетности по РСБУ	После внесения в систему всех необходимых учетных данных РСБУ

Разработка детального плана действий для перехода компании на составление отчетности в формате МСФО является кри-

тически важным начальным этапом данного процесса. Наличие продуманного плана действий позволяет организации системно



Рисунок 2 – Ключевые этапы по переходу на МСФО

управлять многочисленными сложностями, минимизировать разнообразные риски и оптимально распределять имеющиеся ресурсы для обеспечения успешного и своевременного внедрения принципов МСФО в практику формирования финансовой отчетности. Грамотное планирование всех необходимых шагов трансформации учетных процессов выступает ключевым фактором для достижения поставленных целей перехода на международные стандарты с минимальными издержками и в установленные сроки.

Таким образом, формирование эффективной программы действий становится основополагающим условием для организованного управления комплексным проектом адаптации к требованиям МСФО. Так, на рис. 2 определены ключевые этапы по переходу экономическим субъектом на МСФО.

Говоря о дополнительной подготовке при переходе на МСФО, стоит выделить п. 6. МСФО (IFRS) 1 «Первое применение международных стандартов финансовой отчетности», согласно которому организация обязана подготовить и предоставить вступительный отчет о финансовом положении в соответствии с международными нормами на дату перехода на МСФО. То есть если экономическим субъектом было принято решение впервые составить отчетность по МСФО по состоянию на 31.12.2024, то датой перехода на МСФО является 01.01.2023. Тогда возникает вопрос о правильно подготовленных первоначальных данных для трансформации. На рис. 3 определены источники информации, которые необходимы экономическому субъекту для перехода от российских стандартов к международным.

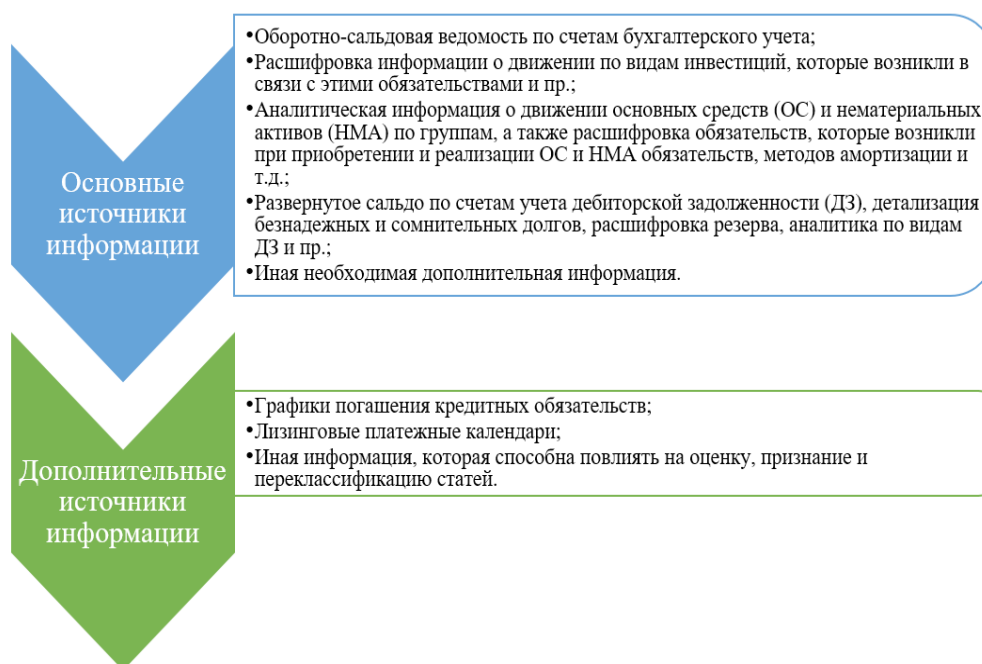


Рисунок 3 – Источники информации, необходимые для перехода от РСБУ к МСФО

Аккуратно (полные и корректные) собранные исходные данные дают возможность формирования достоверной отчетности по МСФО.

Корректировка данных РСБУ для трансформации в МСФО имеет решающее значение для организаций в обеспечении соответствия требованиям международных стандартов, повышения прозрачности учетной информации, улучшения качества финансового анализа, а также получения международного признания и выполнения

юридических и нормативных обязательств со стороны организации (рис. 4).

На текущий момент активно внедряются «новые» стандарты ФСБУ, что способствует сближению с МСФО, однако по-прежнему остается ряд отличий. В частности, уже имеются учетные стандарты, которые практически полностью соответствуют нормам МСФО. Среди них можно отметить следующие:

1. ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации».



Рисунок 4 – Корректировка данных финансовой отчетности в формат МСФО

2. ПБУ 3/2006 «Учет активов и обязательств, стоимость которых выражена в иностранной валюте».

3. ПБУ 8/2010 «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы».



Рисунок 5 – Наиболее распространенные корректировки РСБУ для приведения их в соответствие с МСФО

4. ПБУ 21/2008 «Изменения в оценочных значениях».

5. ПБУ 22/2010 «Исправления ошибок в бухгалтерском учете и отчетности».

Виды и объемы корректировок, которые применяются организациями при трансформации отчетности, зависят от большого количества факторов (например, размеры организации или сферы ее деятельности). Так, на рис. 5 можно увидеть список наиболее распространенных корректировок РСБУ для приведения их в соответствие с МСФО [1].

Введение ФСБУ 5/2019 «Запасы» существенно сократило отличия между российскими и международными стандартами в

области учета запасов, однако некоторые расхождения все же сохраняются. Необходимость корректировки статьи «Запасы» при трансформации финансовой отчетности обусловлена как концептуальными различиями между РСБУ и МСФО в подходах к признанию и оценке данных активов, так и отсутствием в российских стандартах отдельных специфических положений, предусмотренных МСФО [2].

Для того, чтобы понять требуется ли корректировка учета по каждой статье бухгалтерского учета необходимо провести анализ отличия МСФО учета от РСБУ, рассмотрим на примере статьи запасов в табл. 3.

Таблица 3 – Ключевые различия МСФО и РСБУ по учету запасов

Описание различий	ФСБУ 5/2019 «Запасы»	МСФО (IAS) 2 «Запасы»	Различия
Запасами считаются активы	Потребляемые или продаваемые в рамках обычного операционного цикла организации либо используемые в течение периода не более 12 месяцев (п.3)	а) Предназначенные для продажи в ходе обычной деятельности б) Находящиеся в процессе производства для таковой продажи в) Находящиеся в виде сырья или материалов, которые будут потребляться в процессе производства или предоставления услуг (п. 6)	ФСБУ 5 в определении запасов ссылается на ограничение времени их использования – не более 12 месяцев. МСФО (IAS) 2 не ограничивает срок использования запасов
Методика включения в себестоимость производства запасов прямых и косвенных постоянных и переменных расходов	Не описывается в стандарте. В п. 25 установлено, что косвенные затраты распределяются между конкретными видами продукции, работ услуг, обоснованным способом, установленным организацией самостоятельно	Определяется п. 12-16 стандарта, где определено, что постоянные косвенные расходы относятся на себестоимость запасов на основе нормальной производительности производственных мощностей, а переменные косвенные расходы относятся на каждую единицу продукции на основе фактического использования производственных мощностей	МСФО (IAS) 2 обязывает организации включать в себестоимость производства запасов косвенные расходы, определенные по установленной методике, тогда как ФСБУ 5/2019 дает организации право самостоятельно разработать способ отнесения расходов на себестоимость производства запасов
Материальные ценности, остающиеся от выбытия (числа частичного) внеоборотных активов или извлекаемые в процессе текущего содержания, ремонта, модернизации, реконструкции внеоборотных активов	Признаются по наименьшей из величин: а) стоимость, по которой учитываются аналогичные запасы, приобретенные (созданные) организацией в рамках обычного операционного цикла; б) сумма балансовой стоимости списываемых активов и затрат, понесенных в связи с демонтажем и разборкой объектов, извлечением материальных ценностей и приведением их в состояние, необходимое для потребления (продажи, использования) в качестве запасов	н/п	Особенности учета запасов, оставшихся от выбытия внеоборотных активов или извлекаемые в процессе текущего содержания, ремонта, модернизации, реконструкции внеоборотных активов в МСФО (IAS) 2 не раскрываются отдельно. Для учета таких запасов применяются общие правила признания себестоимости запасов по МСФО (IAS) 2

Запасы, принадлежащие организации, но находящиеся в пути либо переданные покупателю под залог	Оцениваются в бухгалтерском учете в сумме, предусмотренной в договоре, с последующим определением их фактической себестоимости	н/п	Особенности учета запасов, находящихся в пути либо переданные покупателю под залог, в МСФО (IAS) 2 не раскрываются отдельно. Для учета таких запасов применяются общие правила признания себестоимости запасов по МСФО (IAS) 2
Методы оценки себестоимости организациями розничной торговли	П. 20 и п. 35 стандарта допускают оценивать себестоимость приобретенной продукции по продажной стоимости за вычетом наценок	П. 22 стандарта описывает, как необходимо применять метод розничных цен: себестоимость единицы запасов определяется путем уменьшения цены продажи данной единицы запасов на соответствующий процент валовой прибыли	МСФО (IAS) 2 дает подробное описание того, как рассчитывается себестоимость единицы продукции при методе розничных цен. ФСБУ 5 не дает подробных объяснений методики расчета.
Учет побочных продуктов	н/п	Побочные продукты учитываются по чистой возможной цене продажи, и эта стоимость вычитается из себестоимости основного продукта (п.14)	МСФО (IAS) 2 дает описание порядка учета побочных продуктов, в ФСБУ 5 такой порядок не описан

Изложенная выше информация делает возможным формирование поэтапной инструкции трансформации бухгалтерской отчетности, составленной в соответствии с российскими стандартами бухгалтерской отчетности в формат МСФО. Этапы, которые могли бы быть предприняты экономистом или бухгалтером организации в части трансформационных процедур:

1. Подготовка финансовой отчетности в соответствии с МСФО и РСБУ на дату перехода, устранение всех отклонений и ошибок в отчетности, относящихся к прошлым отчетным периодам.

2. Формирование сводной ведомости по сгруппированному и детализированному счетам для верификации корректности переноса сальдо и изучения статей активов, капитала и обязательств на предмет соответствия критериям МСФО

3. Формирование правил бухгалтерского учета согласно стандартам МСФО, оценка их соответствия предписаниям международных регламентов финансовой отчетности. Если конкретный МСФО отсутствует, используется профессиональное суждение и международные стандарты для принятия учетной политики по МСФО, применяемой ретроспективно к предыдущим периодам.

4. Подготовка аналитических данных по счетам бухгалтерского учета, в частности

по активам, капиталу и обязательствам, поскольку требования РСБУ к признанию и оценке могут отличаться от требований МСФО.

5. Перегруппировка статей финансовой отчетности, которые были подготовлены в соответствии с РСБУ, в формат МСФО. Используется в случае, если формат отчетности ПБУ отличается от формата, установленного МСФО.

6. Составление корректирующих записей на основании обнаружения различий РСБУ и МСФО.

7. Подготовка преобразованного оборотного баланса с включением корректировок трансформации и формированием трансформированных сальдо активов, капитала и обязательств в соответствии с требованиями международных стандартов финансовой отчетности.

8. Формирование на дату перехода к МСФО бухгалтерского баланса в национальной валюте в соответствии с требованиями международных стандартов финансовой отчетности.

9. Пересчет показателей финансовой отчетности в иностранную валюту при условии, что функциональной валютой был определен не российский рубль, а иная инвалюта (доллар, евро и другие).

10. Сравнение показателей финансовой

отчетности, составленной по ПБУ и по МСФО в целях формирования примечаний [3].

Таким образом, основной и наиболее важной процедурой трансформации отчетности является сопоставление статей баланса и отчета о финансовых результатах с данными, которые были рассчитаны в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности. Рекомендуется использование таблиц (например, Excel или Google таблицы), сведения для которой можно найти в оборотно-сальдовой ведомости экономического субъекта, содержащую развернутые остатки по счетам расчетов, а также необходимые данные по субсчетам. Важно отметить, что организацией самостоятельно принимается решение о формате и детализации раскрытия информации в отчетности формата МСФО, однако обязательными и единственными строками для всех экономических субъектов являются итоговые строки по активам, обязательствам, капиталу и обязательствам, а также прибыли до налогообложения и прибыли после налогообложения.

В ситуации, когда экономический субъект решил перейти на международные стандарты финансовой отчетности, ключевой задачей бухгалтера становится выявление основных различий между ними и нормами МСФО в отношении критериев признания и

методов оценки активов и обязательств. Кроме того, успешность перехода на международные стандарты финансовой отчетности напрямую зависит от высокого качества и точности исходных данных, а также глубокого понимания трансформационных процедур, которые необходимо осуществить.

Список источников

1. Кесян С. В., Сычева Ю. И., Глотова М. А. Переход на международные стандарты финансовой отчетности: необходимость и проблемы // Вестник Академии знаний. 2021. № 47 (6). С. 180-183.
2. Кесян С. В., Жердева О. В., Малюта Т. С., Игумнова В. Е. Трансформация бухгалтерской отчетности в соответствии с требованиями МСФО // Вестник Академии знаний. 2022. № 49 (2). С. 122-127.
3. Салтыкова В. А., Жердева О. В. Международный учет запасов // Экономика и бизнес: теория и практика. 2020. № 5-2 (63). С. 151-157.

References

1. Kosyan S. V., Sycheva Yu. I., Glotova M. A. Transition to international financial reporting standards: necessity and problems. *Bulletin of the Academy of Knowledge*. 2021. No. 47 (6). Pp. 180-183.
2. Kesyan S. V., Zherdeva O. V., Malyuta T. S., Igumnova V. E. Transformation of accounting statements in accordance with the requirements of IFRS. *Bulletin of the Academy of Knowledge*. 2022. No. 49 (2). Pp. 122-127.
3. Saltykova V. A., Zherdeva O. V. International inventory accounting. *Economics and Business: theory and practice*. 2020. No. 5-2 (63). Pp. 151-157.

ПРАВИЛА ОФОРМЛЕНИЯ, ПРЕДСТАВЛЕНИЯ И ПУБЛИКАЦИИ СТАТЕЙ В ЖУРНАЛЕ «ИНДУСТРИАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА»

1. Общие требования к авторским материалам и условия публикации в журнале

1.1. Направляемые в журнал статьи должны содержать результаты самостоятельных научных исследований авторов, соответствовать научному уровню и тематическому профилю журнала (экономика и управление народным хозяйством, право), обладать научной новизной и представлять интерес для специалистов.

1.2. Представление в редакцию материалов, ранее опубликованных, размещенных в Интернете или направленных на публикацию в другие издания, не допускается.

1.3. Рекомендуемый объем рукописи: не менее 8 и не более 22 машинописных страниц формата А4.

1.4. В одном номере журнала может быть опубликовано не более двух материалов одного автора.

1.5. К статье прилагаются сведения об авторе (авторская справка).

1.6. При подаче статьи по усмотрению автора может быть представлена внешняя рецензия.

1.7. Рукописи студентов, магистров, аспирантов принимаются к рассмотрению только при наличии краткого отзыва научного руководителя / преподавателя с рекомендацией к публикации статьи.

1.8. Принятые к рассмотрению статьи подвергаются рецензированию и в случае положительного отзыва рецензента – корректуре.

2. Сведения об авторе

2.1. В сведениях об авторе (авторской справке) указываются (на русском и английском языках):

- фамилия, имя, отчество полностью;
- ученая степень, ученое звание, почетное звание, членство в академиях, звание лауреата (при наличии);

- статус соискателя, адъюнкта, аспиранта, магистра, студента (с указанием кафедры) (при наличии);

- занимаемая должность;

- место работы / службы / учебы (полное наименование организации с указанием ее почтового адреса);

- название подразделения организации;

- контактная информация (адрес, телефон, e-mail).

2.2. Если статья написана в соавторстве, то сведения представляются на каждого автора в отдельности в одном текстовом документе.

3. Порядок направления в редакцию рукописей статей и сопроводительных документов к ним

3.1. Рукопись статьи, сведения об авторе (авторская справка), краткий отзыв научного руководителя / преподавателя с рекомендацией к публикации статьи студентов, магистров, соискателей, аспирантов (скан) направляются по электронной почте либо на электронном носителе;

3.2. Рецензия, заверенная подписью работника и скрепленная печатью организации, направляются только на бумажном носителе.

3.3. Материалы в электронном виде отправляются по адресу электронной почты: izd-pegas@yandex.ru.

3.4. Текстовые оригиналы материалов отправляются по почте либо доставляются лично автором / доверенным лицом автора по адресу: 160033, Вологда, ул. Текстильщиков, д. 20А, офис 1, шеф-редактору журнала «Индустриальная экономика».

4. Оформление рукописи

4.1. Технические параметры статьи:

- Формат страницы: А4 (210x297 мм).

- Текстовый редактор: Microsoft Word97 и выше.

- Шрифт: Times New Roman.

- Поля: левое – 3 см; правое – 1,5 см; верхнее и нижнее – 2 см.

- Кегль (размер шрифта): 14 пунктов.

- Межстрочный интервал: полуторный.

-
- Расстановка переносов: не допускается.
 - Нумерация страниц: внизу или вверху по центру.
 - Нумерация сносок: сквозная по всему тексту статьи.
 - Выравнивание основного текста и ссылок: по ширине.
 - Абзацный отступ: 1,25 см.

4.2. Обязательные составные элементы статьи:

- индекс УДК (универсальная десятичная классификация);
- заголовок;
- аннотация;
- ключевые слова;
- основной текст;
- библиографический список;
- сведения об авторе.

Заголовок, аннотация, ключевые слова и сведения об авторе/соавторах представляются на русском и английском языках.

После ключевых слов приводят слова благодарности организациям (учреждениям), научным руководителям и другим лицам, оказавшим помощь в подготовке статьи, сведения о грантах, финансировании подготовки и публикации статьи, проектах, научно-исследовательских работах, в рамках или по результатам которых опубликована статья.

4.3. Графические элементы и иллюстрации:

- таблицы, схемы, графики, рисунки и фотоиллюстрации должны быть пронумерованы и озаглавлены (сопровождены подписями);
- исходные таблицы, схемы, графики предоставляются в отдельных файлах в формате программы, в которой они были созданы;
- исходные рисунки и фотоиллюстрации также предоставляются в отдельных файлах;
- разрешение растровых иллюстраций должно быть не менее 300 dpi.

4.4. Список литературы:

- список источников оформляется в соответствии с ГОСТ Р 7.0.5-2008 «Библиографическая ссылка. Общие требования и правила составления» в хронологическом порядке;
- в перечень источников включают записи только на ресурсы, которые упомянуты или цитируются в основном тексте статьи;
- отсылки в тексте заключаются в квадратные скобки [3; 12 и т. п.]; если идет ссылка на конкретные страницы: [3, с. 417].
- перечень затекстовых библиографических ссылок на латинице (“References”) приводится согласно выбранному стилю оформления перечня затекстовых библиографических ссылок, принятому в зарубежных изданиях: Harvard, Vancouver, Chicago, ACS (American Chemical Society), AMS (American Mathematical Society), APA (American Psychological Association) и др. Нумерация записей в дополнительном перечне затекстовых библиографических ссылок должна совпадать с нумерацией записей в основном перечне затекстовых библиографических ссылок (списке источников).

4.5. Информация о статье на английском языке (указывается на последнем листе):

- название статьи;
- имя, отчество, фамилия авторов (транслитерация);
- место работы каждого автора (полное официальное англоязычное название организации);
- город, страна;
- аннотация;
- ключевые слова;
- автор для контактов, e-mail.

5. Авторские права

Авторы, публикующие в данном журнале, предоставляют Университету дополнительного профессионального образования эксклюзивную лицензию на публикацию и распространение статьи (включая любые производные продукты, на всех языках) и сублицензирование таких прав, в том числе в коммерческих целях.

RULES FOR DESIGN, PRESENTATION AND PUBLICATION ARTICLES IN THE JOURNAL «INDUSTRIAL ECONOMICS»

1. General requirements for copyright materials and conditions for publication in a journal

1.1. Articles sent to the journal should contain the results of independent scientific research of the authors, correspond to the scientific level and thematic profile of the journal (economics and national economy management, law), have scientific novelty and be of interest to specialists.

1.2. Submission to the editor of materials previously published, posted on the Internet or sent for publication in other publications is not allowed.

1.3. Recommended manuscript size: no less than 8 and no more than 22 typewritten A4 pages.

1.4. In one issue of the journal no more than two materials of one author may be published.

1.5. Information about the author is attached to the article (author's certificate).

1.6. When submitting an article at the discretion of the author, an external review may be submitted.

1.7. Manuscripts of students, masters, graduate students are accepted for consideration only if there is a brief review of the supervisor / teacher with a recommendation for publication of the article.

1.8. Articles accepted for consideration are subject to peer review and, in the case of a positive reviewer review, to editing.

2. The information about the author

2.1. In the information about the author (author's certificate) are indicated (in Russian and English):

– surname, name, patronymic in full;

– academic degree, academic title, honorary title, membership in academies, title of laureate (if any);

the status of the applicant, associate, graduate student, master, student (indicating the department) (if any);

– position held;

– place of work / service / study (full name of the organization with its mailing address);

– name of organizational unit;

– contact information (address, phone, e-mail).

2.2. If the article is written in co-authorship, then the information is presented for each author individually in one text document.

3. The procedure for sending manuscripts to the editor and accompanying documents to them

3.1. The manuscript of the article, information about the author (author's note), a brief review of the supervisor / teacher with a recommendation to publish articles by students, masters, applicants, graduate students (scan) are sent by e-mail or on electronic media.

3.2. The review, certified by the signature of the employee and sealed with the seal of the organization, is sent only on paper.

3.3. Materials in electronic form are sent to the email address: izd-pegas@yandex.ru.

3.4. Text originals of materials are sent by mail or delivered personally by the author / authorized representative of the author to the address: 160033, Vologda, st. Tekstilshchikov, d. 20A, office 1, and chief editor of the journal «Industrial Economics».

4. The manuscript

4.1. Technical parameters of the article:

– Page format: A4 (210x297 mm).

– Text Editor: Microsoft Word97 and higher.

– Font: Times New Roman.

– Fields: left - 3 cm; right - 1.5 cm; upper and lower - 2 cm.

– Size (font size): 14 points.

– Line spacing: one and a half.

-
- Hyphenation: not allowed.
 - Pagination: bottom or top center.
 - Footnote numbering: crosscutting throughout the article.
 - Alignment of the main text and links: in width.
 - Indent 1.25 cm.

4.2. Mandatory constituent elements of the article:

- UDC index (universal decimal classification);
- title;
- annotation;
- keywords;
- main text;
- bibliographic list;
- Information about the author.

The title, abstract, keywords and information about the author / co-authors are presented in Russian and English.

After the keywords, words of gratitude are given to organizations (institutions), scientific supervisors and other persons who assisted in the preparation of the article, information about grants, funding for the preparation and publication of the article, projects, research works within or based on the results of which the article was published.

4.3. Graphic elements and illustrations.

– Tables, diagrams, graphs, drawings and photo illustrations should be numbered and entitled (accompanied by signatures).

– Source tables, charts, graphs are provided in separate files in the format the program in which they were created.

– Original drawings and photo illustrations are also provided in separate files.

– The resolution of raster illustrations should be at least 300 dpi.

4.4. Bibliography:

– The list of references is made out in accordance with GOST R 7.0.5-2008 «Bibliographic reference. General requirements and compilation rules».

– the list of sources includes entries only for resources that are mentioned or quoted in the main text of the article;

– all bibliographic entries in the list of references are numbered. References are enclosed in square brackets [3; 12, etc.]; if there is a link to specific pages: [3, p. 417].

– the list of non-textual bibliographic references in Latin (“References”) is given according to the selected style of design of the list of non-textual bibliographic references adopted in foreign publications: Harvard, Vancouver, Chicago, ACS (American Chemical Society), AMS (American Mathematical Society), APA (American Psychological Association), etc. The numbering of entries in the supplementary list of non-textual bibliographic references should coincide with the numbering of entries in the main list of non-textual bibliographic references (list of sources).

4.5. Information about the article in English (indicated on the last sheet):

- title of the article;
- Name O. Surname of authors (transliteration);
- place of work of each author (full official English name of the organization);
- city, country;
- annotation;
- keywords;
- contact author, e-mail.

5. Copyright

Authors publishing in this journal provide University of Continuing Professional Education with an exclusive license to publish and distribute the article (including any derivative products, in all languages) and sublicense such rights, including for commercial purposes.



Уважаемые коллеги!

Университет дополнительного профессионального образования приглашает к сотрудничеству с научно-практическими журналами ВАК:

«ИНДУСТРИАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА»,
«РЕГИОНАЛЬНАЯ И ОТРАСЛЕВАЯ ЭКОНОМИКА»

с научно-практическими журналами ВАК, РИНЦ:
«ЖУРНАЛ ПРИКЛАДНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ»,

«ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА: ИНФОРМАЦИЯ, АНАЛИТИКА, ПРОГНОЗЫ»,
«ПРИКЛАДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ»

Аудитория журналов: научное сообщество в области права и экономики, преподаватели образовательных организаций, практикующие специалисты, аспиранты, магистры и студенты.

Журналы соответствуют требованиям ВАК, Scopus и Web of Science, размещены в Российской электронной библиотеке eLIBRARY.RU (Россия).

Издания Решением Высшей аттестационной комиссии Министерства науки и высшего образования Российской Федерации (ВАК) включены в Перечень рецензируемых научных изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени доктора и кандидата наук по научным специальностям: 5.2.1 – Экономическая теория; 5.2.2 – Математические, статистические и инструментальные методы в экономике; 5.2.3 – Региональная и отраслевая экономика; 5.2.4 – Финансы; 5.2.5 – Мировая экономика; 5.2.6 – Менеджмент (экономические науки) 5.1.4 – Уголовно-правовые науки (юридические науки).

Конкурентные преимущества: высокое качество издания, короткие сроки выпуска, максимальный учет интересов и пожеланий заказчика. Публикация научных статей в журналах позволит сообщить научной общественности об актуальных исследованиях, поднять личный импакт-фактор. Уровень оригинальности в системе «Антиплагиат» не ниже 75 %. Статьи направляйте по электронной почте: izd-pegas@yandex.ru.

Обращаем внимание, что для публикации в приоритетном порядке принимаются научные статьи лиц, имеющих ученую степень и ученое звание.

Главный редактор журналов СОКОЛОВ Алексей Павлович.

*Генеральный директор Университета дополнительного профессионального образования
СОКОЛОВА Татьяна Борисовна*

Dear Colleagues!

University of Continuing Professional Education invites you to collaborate with quarterly scientific and practical journals:

«INDUSTRIAL ECONOMY»

«MAGAZINE OF APPLIED RESEARCHES»

«INNOVATIVE ECONOMY: INFORMATION, ANALYTICS, FORECASTS»

«APPLIED ECONOMIC RESEARCH», «REGIONAL AND SECTORAL ECONOMICS»

Audience of journals: scientific community in the field of rights and economics, university professors, practicing specialists.

The journals comply with the requirements of the Higher Attestation Commission, Scopus and Web of Science, are available in Russian electronic form eLIBRARY.RU (Russia).

Publications by the decision of the Higher Attestation Commission of the Ministry of Science and Higher Education of the Russian Federation (HAC) are included in the List of peer-reviewed scientific publications, in which the main scientific results of dissertations for the degree of Doctor and Candidate of Sciences in scientific specialties should be published: 5.2.1 – Economic theory; 5.2.2 – Mathematical, statistical and instrumental methods in economics; 5.2.3 – Regional and sectoral economy; 5.2.4 – Finance; 5.2.5 – World economy; 5.2.6 – Management (Economic Sciences); 5.1.4 – Criminal law sciences (legal sciences).

Competitive advantages: high quality of the publication, short terms of release, maximum consideration of the interests and wishes of the customer. The publication of scientific articles in journals will allow the scientific community to be informed of relevant research, and to increase the personal impact factor. The level of originality in the «Антиплагиат» system is at least 75%. Articles are sent by e-mail: izd-pegas@yandex.ru.

We draw attention to the fact that scientific articles of persons with a scientific degree and academic rank are accepted for publication as a priority.

Chief Editor SOKOLOV Alexey Pavlovich

General director of University of Continuing Professional Education SOKOLOVA Tatyana Borisovna