

Журнал «Казанский экономический вестник» входит в перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени доктора и кандидата наук, утвержденных ВАК РФ.

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ**Научный консультант**

Д.А. Таюрский, доктор физико-математических наук, профессор

Научный редактор

Н.Г. Багаутдинова, доктор экономических наук, профессор

Главный редактор

А.Р. Сафиуллин, доктор экономических наук, доцент

Члены редколлегии:

Ж.М. Аяпова, кандидат экономических наук, доцент, директор Бизнес-школы АО «Казахский гуманитарно-юридический университет» (г. Астана, Республика Казахстан);

В.И. Вагизова, доктор экономических наук, профессор, Институт управления, экономики и финансов, ФГБОУ ВО «Казанский (Приволжский) федеральный университет»;

Х.Н. Кафтанджиев, доктор философских наук, профессор, Софийский университет «Св. Климент Охридски»;

Н.В. Киносьян, PhD, Университет Кардиффа (г. Кардифф, Уэльс, Великобритания), ФГБОУ ВО «Казанский (Приволжский) федеральный университет»;

И.А. Киришин, доктор экономических наук, профессор,

Институт управления, экономики и финансов, ФГБОУ ВО «Казанский (Приволжский) федеральный университет»;

И.К. Кочар, PhD, Экономический университет во Вроцлаве (г. Вроцлав, Польша);

Л.И. Куликова, доктор экономических наук, профессор,

Институт управления, экономики и финансов, ФГБОУ ВО «Казанский (Приволжский) федеральный университет»;

Р.М. Марданшина, кандидат педагогических наук, доцент,

Институт управления, экономики и финансов, ФГБОУ ВО «Казанский (Приволжский) федеральный университет»;

А.Р. Масалимова, доктор педагогических наук, доцент, Институт психологии и образования, ФГБОУ ВО «Казанский (Приволжский) федеральный университет»;

А.Н. Мельник, доктор экономических наук, профессор,

Институт управления, экономики и финансов, ФГБОУ ВО «Казанский (Приволжский) федеральный университет»;

В.И. Питербарг, доктор физико-математических наук, профессор, ФГБОУ ВО «Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова»;

Е.Г. Попкова, доктор экономических наук, профессор,

ФГБОУ ВО «Волгоградский государственный технический университет»;

Л.Н. Сафиуллин, доктор экономических наук, профессор,

Институт управления, экономики и финансов, ФГБОУ ВО «Казанский (Приволжский) федеральный университет»;

М.Р. Сафиуллин, доктор экономических наук, профессор,

Институт управления, экономики и финансов, ФГБОУ ВО «Казанский (Приволжский) федеральный университет»;

Н.З. Сафиуллин, доктор экономических наук, профессор,

Институт управления, экономики и финансов, ФГБОУ ВО «Казанский (Приволжский) федеральный университет»;

А.Ю. Соколов, доктор экономических наук, доцент,

Институт управления, экономики и финансов, ФГБОУ ВО «Казанский (Приволжский) федеральный университет»;

Б.В. Соколов, доктор технических наук, профессор,

ФГБУН «Санкт-Петербургский институт информатики и автоматизации Российской академии наук»;

Е.В. Фахрутдинова, доктор экономических наук, профессор,

Институт управления, экономики и финансов, ФГБОУ ВО «Казанский (Приволжский) федеральный университет»;

А.И. Шигаев, доктор экономических наук, доцент,

Институт управления, экономики и финансов, ФГБОУ ВО «Казанский (Приволжский) федеральный университет».

Учредитель издания

ФГАОУ ВО

«Казанский (Приволжский) федеральный университет»

Адрес редакции:

420012,

Республика Татарстан,

г. Казань,

ул. Бутлерова, д. 4.

Тел. 2-91-13-26

Электронная версия журнала

«Казанский экономический вестник»

<http://www.ej.kpfu.ru>

Журнал включен

в Реферативный журнал и Базы данных ВИНИТИ.

Сведения о журнале

ежегодно публикуются

в международной справочной

системе по периодическим

и продолжающимся изданиям

“Ulrich’s Periodicals Directory”

Договор с ВИНИТИ

R0181/034-06

Редактор:

Р.Р. Аубакиров

Компьютерная верстка:

А.И. Галиуллина

Основан в 2005 году

Зарегистрировано в федеральной службе по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций. Свидетельство о регистрации ПИ № ФС77-48457 от 31 января 2012 г.

Формат 60x84/8. Усл. печ. л. 10,9. Тираж 500 экз.

Дата выхода в свет: 30.11.2023. Заказ 137/11.

© Институт управления, экономики и финансов КФУ, 2023

Отпечатано в типографии

Издательства Казанского университета

Адрес издателя: 420008, г. Казань,

ул. Профессора Нужиной, 1/37

тел. (843) 206-52-14 (доп. 1705), 206-52-14 (доп. 1704)

Свободная цена

Точка зрения авторов может не совпадать с позицией редакции.

Рукописи рецензируются и не возвращаются.

При перепечатке ссылка на «Казанский экономический вестник» обязательна.

The journal "Kazan economic vestnik" is included into the list of the leading reviewed scientific journals and editions, in which main scientific results of candidate and doctoral dissertations, approved by State Commission for Academic Degrees and Titles, must be published.

EDITORIAL BOARD

Scientific Adviser

D.A. Tayurskii (Doctor of Physical and Mathematical Sciences, Full Professor)

Science Editor

N.G. Bagautdinova (Doctor of Economic Sciences, Full Professor)

Editor-in-chief

A.R. Safullin (Doctor of Economic Sciences, Docent)

Members of the Editorial Board:

Zh. Ayapova (Doctor of Science in Economics, Associate Professor, Head of the Business School 'Kazakh Humanitarian Law University', Astana, The Republic of Kazakhstan)

V. Vagizova (Doctor of Science in Economics, Full Professor, Institute of Management, Economics and Finance, Kazan (Volga region) Federal University)

Kh. Kaftandzhiev (Doctor of Philological Sciences, Full Professor, Sofia University "St. Kliment Ohridski")

N. Kinoshyan (PhD, Cardiff University, Cardiff, Wales, United Kingdom, Kazan (Volga region) Federal University)

I. Kirshin (Doctor of Science in Economics, Full Professor, Institute of Management, Economics and Finance, Kazan (Volga region) Federal University)

I. Kochar (PhD, Wrocław Economic University, Wrocław, Poland)

L. Kulikova (Doctor of Science in Economics, Full Professor, Institute of Management, Economics and Finance, Kazan (Volga region) Federal University)

R. Mardanshina (Doctor of Pedagogic Sciences, Associate Professor, Institute of Management, Economics and Finance, Kazan (Volga region) Federal University)

A. Masalimova (Doctor of Pedagogic Sciences, Associate Professor, Institute of Psychology and Education, Kazan (Volga region) Federal University)

A. Melnik (Doctor of Science in Economics, Full Professor, Institute of Management, Economics and Finance, Kazan (Volga region) Federal University)

V. Peterbarg (Doctor of Physical and Mathematical Sciences, Full Professor, Lomonosov Moscow State University)

E. Popkova (Doctor of Science in Economics, Full Professor, Volgograd State Technical University)

L. Safullin (Doctor of Science in Economics, Full Professor, Institute of Management, Economics and Finance, Kazan (Volga region) Federal University)

M. Safullin (Doctor of Science in Economics, Full Professor, Institute of Management, Economics and Finance, Kazan (Volga region) Federal University)

N. Safullin (Doctor of Science in Economics, Full Professor, Institute of Management, Economics and Finance, Kazan (Volga region) Federal University)

A. Sokolov (Doctor of Science in Economics, Associate Professor, Institute of Management, Economics and Finance, Kazan (Volga region) Federal University)

B. Sokolov (Doctor of Engineering Sciences, Full Professor, St. Petersburg Institute for Informatics and Automation of the Russian Academy of Sciences)

E. Fakhrutdinova (Doctor of Science in Economics, Full Professor, Institute of Management, Economics and Finance, Kazan (Volga region) Federal University)

A. Shigaev (Doctor of Science in Economics, Associate Professor, Institute of Management, Economics and Finance, Kazan (Volga region) Federal University)

Founder of the edition
Kazan (Volga region)
Federal University

Editors Office address:

420012,
Tatarstan Republic,
Kazan, 4 Butlerov st.
Tel. 2-91-13-26

Internet version of the journal
"Kazan economic vestnik"
<http://www.ej.kpfu.ru>

The journal is included in the abstracting journal and VINITI database. The information about the journal is annually published in the international reference system on periodical and continuing publications "Ulrich's Periodicals Directory". Agreement with VINITI RO181/034-06

Editor:

P.P. Aubakirov

Computer lead out:

A.I. Galiullina

Founded in 2005

The journal is registered by the Federal Supervising Service on observance in the sphere of communication, information technologies and mass communications.
Registration certificate: of January 31, 2012.

Format 60x84/8. Circulation 500 copies.
Release date 30.11.2023. Order № 137/11.
© Institute of Economics and Finance KFU, 2023
Printed at the publishing house of the Kazan University
Publisher address: 420008, Kazan, 1/37 Professor Nuzhin Str.
Tel. (843) 206-52-14 (1705), 206-52-14 (1704)
Free price

The authors' view point may not coincide with the opinion of the Editorial Board.
The manuscripts are reviewed and are not returned.
When reprinted the reference to «Kazan economic vestnik» is required.

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

- А.Р. Бурганова.** Виртуальное сообщество как основа для формирования краудсорсинговых проектов в спорте..... 5
- Н.С. Раковец, А.Р. Сафиуллин.** Механизмы повышения конкурентоспособности предприятия..... 12
- А.Е. Тиляева, Л.А. Ельшин.** Конкурентные условия на современном мировом рынке автомобилестроения 18
- Р.П. Фролов.** Экономико-математическое моделирование оценки эффективности деятельности спортивных и фитнес-организаций в период кризиса 24
- А.Ф. Сиразеева, А.Р. Мухитдинова.** Роль социального фактора в повышении производительности труда 34

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

- Р.И. Низамутдинов, Р.Р. Ахунов.** Нефтяные регионы России: особенности их идентификации..... 36

ВОПРОСЫ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

- О.С. Васильева.** Использование интеллектуального капитала в системе финансового менеджмента коммерческих организаций 50

ФИНАНСЫ И КРЕДИТ

- В.С. Глонина, Е.Ю. Ветошкина.** Актуальные вопросы раскрытия информации об арендных обязательствах в отчетности российских компаний 55
- М.Р. Сафиуллин, Д.Л. Курбангалиева, Х.А. Павлова.** Нематериальные активы организации как стратегические ресурсы роста ее стоимости на рынке 60
- Е.Ю. Стрельник, Д.Ш. Усанова, Е.Е. Белоглазова.** Моделирование влияния корпоративных ERP-систем на финансовые показатели нефтехимических компаний..... 66
- И.Г. Хайруллин, Р.Р. Халиуллин, Е.Е. Белоглазова.** Инструменты экосистемы исламских финансов 72
- Ф.И. Харисова, Г.Г. Дерзаева, Р.Ш. Тухватуллин, П.А. Алеткин.** Корпоративная социальная ответственность как принцип ESG в свете федерального закона о партнерском финансировании 80

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

- В.И. Гурьянов, Э.А. Гурьянова.** Анализ тенденций рынка СУБД в России 88

CONTENTS

ECONOMICS AND MANAGEMENT OF NATIONAL ECONOMY

- A.R. Burganova.* Virtual community as a basis for the formation of crowdsourcing projects in sports 5
- N.S. Rakovets, A.R. Safiullin.* Mechanisms to increase the competitiveness of the enterprise..... 12
- A.E. Tilyaeva, I.A. Elshin.* Competitive conditions in the modern global automotive market 18
- R.P. Frolov.* Economic and mathematical modeling of evaluating the effectiveness of sports and fitness organizations during the crisis 24
- A.F. Sirazeeva, A.R. Mukhitdinova.* The role of the social factor in labor productivity growth 34

REGIONAL ECONOMY

- R.I. Nizamutdinov, R.R. Akhunov.* Oil regions of russia: features of their identification 36

ISSUES OF HUMAN CAPITAL

- O.S. Vasilyeva.* The use of intellectual capital in the financial management system of commercial organizations..... 50

FINANCE AND CREDIT

- V.S. Glonina, E.Yu. Vetoshkina.* Topical issues of disclosure of information on lease obligations in the reporting of russian companies 55
- M.R. Safiullin, D.L. Kurbangalieva, Kh.A. Pavlova.* Intangible assets of the organization as a strategic resource for growth of its value in the market..... 60
- E.Yu. Strel'nik, D.S. Usanova, E.E. Beloglazova.* Impact of digitalization and corporate ERP systems on financial performance of petrochemical companies 66
- I.G. Khairullin, R.R. Khaliullin, E.E. Beloglazova.* Tools of the islamic finance ecosystem 72
- F.I. Harisova, G.G. Derzayeva, R.Sh. Tukhvatullin, P.A. Aletkin.* Corporate social responsibility as a principle of ESG in the light of the federal law on partner financing..... 80

INFORMATION TECHNOLOGIES

- V.I. Gurianov, E.A. Gurianova.* Analysis of DBMS market trends in Russia 88

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

УДК 332.143

А.Р. БУРГАНОВА,
аспирант

*Центр перспективных экономических исследований
Академии наук Республики Татарстан*

ВИРТУАЛЬНОЕ СООБЩЕСТВО КАК ОСНОВА ДЛЯ ФОРМИРОВАНИЯ КРАУДСОРСИНГОВЫХ ПРОЕКТОВ В СПОРТЕ

Аннотация. Четвертая промышленная революция и тесно связанные с ней процессы цифровизации стирают границы физического и виртуального миров и формируют новую реальность, новую экономику и новые отношения. Представляется необходимым активно использовать возможности сети Интернет для анализа интересов граждан к тем или иным активностям, в том числе в отрасли спорта, для улучшения планирования программ в области спорта, понимания истинных потребностей граждан, повышения информированности о проводимых мероприятиях и, как следствие, способствования формированию интереса к здоровому образу жизни и занятиям физической культурой. Результаты наших исследований показывают, что интерес и общие ценности могут формировать сильные созидательные сообщества для решения актуальных для сообщества задач с помощью коллективного разума, вовлеченности участников. Ранее нами была разработана методика формирования сообществ и возникновения краудсорсинга. В данной статье мы попробуем проанализировать, как развиваются виртуальные сообщества Республики Татарстан в социальной сети ВКонтакте по наиболее популярным в республике видам спорта, и определить, какой потенциал развития краудсорсинговых проектов на их основании существует, как повысить «инклюзию» интересантов.

Ключевые слова: краудсорсинг, сообщество, интересы, ценности, вовлеченность (инклюзия).

Введение

В наше время виртуальные сообщества обретают все большую силу и значимость во всех сферах жизнедеятельности, в том числе и в экономике. Существует отдельное направление исследований, посвященных комьюнити-органайзингу (метод построения сообществ, способных к самоорганизации), родоначальником которого принято считать профессора Гарвардского университета Маршала Ганца. По его мнению, комьюнити-органайзинг нацелен на формирование определенного типа сообществ – а именно сообщества как группы людей, которые разделяют общие ценности, у которых есть общая проблема и которые решили действовать вместе, чтобы решить эту проблему [12].

Мы, в свою очередь, в продолжение нашего исследования проведем анализ, существует

ли взаимосвязь между популярными видами спорта в Республике Татарстан по числу занимающихся и числу участников в тематических сообществах, проверим, являются ли самыми многочисленными сообщества, которые сформировались раньше остальных, попробуем применить нашу методику формирования сообществ и возникновения краудсорсинга на примере наиболее популярного спортивного виртуального сообщества.

Основная часть

Краудсорсинг как цифровой инструмент четвертой промышленной революции продолжает вызывать интерес ученых самых разных стран мира [1, 2, 3, 4, 5]. Ученые исследуют вопросы мотивации к совместному творчеству и генерации идей, факторы «успеха и неудач»

краудсорсинговых проектов, возможности применения краудсорсинга для инноваций в тех или иных сферах деятельности [6, 7, 8, 9, 10, 11]. В свою очередь, продолжая наше исследование, [12, 13, 14] в данной статье мы попробуем применить нашу методику на примере спортивного виртуального сообщества.

Прежде чем перейти к апробации нашей методики на примере конкретного сообщества, мы попробуем проанализировать, как развиваются виртуальные сообщества Республики Татарстан в социальной сети ВКонтакте по наиболее популярным в республике видам спорта. Основные результаты представлены ниже, в табл. 1.

Таблица 1

Сравнительная таблица популярности видов спорта в Республике Татарстан и соответствующих тематических виртуальных сообществ в социальной сети ВКонтакте

Физический (реальный) мир		Виртуальный мир			Какой % занимающихся состоит в тематическом сообществе (ВК)
Виды спорта Республики Татарстан [15]	Численность занимающихся (чел.)	Примеры аккаунтов спортивных сообществ Республики Татарстан (ВК)	Численность подписчиков (чел.)	Дата создания сообщества	
Футбол	48 158	ФК «Рубин» [16],	116 600	16.11.2013	242,1
		Федерация футбола РТ [17]	7 662	22.12.2014	15,9
Волейбол	45 452	ВК «Зенит-Казань» [18],	94 478	23.11.2011	207,9
		ЖВК «Динамо-Ак Барс» [19],	15 360	24.01.2012	33,8
		Федерация волейбола РТ [20]	6 541	14.11.2012	14,4
Плавание	38 532	Дворец водных видов спорта [21],	9 300	16.11.2013	24,1
		Бассейн «Буревестник» [22]	8 936	19.08.2016	23,2
Баскетбол	33 514	БК «УНИКС» [23],	41 700	19.03.2011	124,4
		КазБас [24]	7 903	24.05.2011	23,58
Лыжные гонки	31 145	Федерация лыжных гонок РТ [25]	1 914	02.12.2015	6,1
Хоккей	29 157	ХК «Ак Барс» [26],	240 900	1.08.2013	826,2
		Федерация хоккея РТ [27]	6 429	29.03.2017	22,0
Легкая атлетика	28 026	Федерация легкой атлетики РТ [28]	4 303	23.05.2013	15,4
Шахматы	13 839	Шахматы. Ассоциация профессиональных тренеров РТ [29]	5 037	31.03.2014	36,4
Настольный теннис	13 824	Клуб настольного тенниса «Тайфун» (Казань) [30]	8 074	23.09.2009	58,4
Корэш	12 191	Федерация корэш РТ [31]	996	22.01.2018	8,2
...
Общая численность занимающихся физической культурой и спортом в Республике Татарстан	460 899	Министерство спорта РТ [32]	4 050	27.04.2016	0,9
		АНО «Дирекция спортивных и социальных проектов» [33]	24 400	09.07.2014	5,3

Составлено автором на основании анализа открытых данных социальной сети ВКонтакте и отчета Министерства спорта Республики Татарстан по итогам 2021 г. [15]

Из данной таблицы видно, что число участников онлайн-сообщества любителей хоккейного клуба «Ак Барс» более чем в 8 раз превышает число занимающихся хоккеем. Число интересующихся футбольным клубом «Рубин» в 2,4 раза больше числа занимающихся футболом в Республике Татарстан, при этом футбол – самый массовый вид спорта в нашей республике. Безусловно, для обоих случаев нужно сделать оговорку, что в данное число входят и любители данных видов спорта за пределами Республики Татарстан. Также можно отметить, что число подписчиков у федераций по видам спорта меньше, чем у представителей клубов. Лыжные гонки, несмотря на большое число занимающихся ими, насчитывают небольшую аудиторию в сообществе своей федерации (6 %), такая же ситуация наблюдается по национальному виду спорта корэш (8,2 %).

Отдельно хотелось бы отметить, что ранее всех, еще в 2011 г., были созданы виртуальные сообщества ВКонтакте по баскетболу и волейболу, это четвертый и второй по численности занимающихся виды спорта в республике. Футбольное сообщество ФК «Рубин» было создано двумя годами позднее.

Помимо указанного, хотелось бы обратить внимание на тот факт, что численность участников сообщества «АНО “Дирекция спортивных и социальных проектов”», созданного после Всемирной летней Универсиады 2013 г. в Казани, в 6 раз больше, чем численность участников сообщества профильного Министерства спорта Республики Татарстан.

Безусловно, здесь важно сделать оговорку, что ранее большинство организаций активно развивали свои сообщества в других социальных сетях, которые сегодня запрещены на территории Российской Федерации, в связи с чем им приходится заново набирать аудиторию уже в социальной сети ВКонтакте, в которой теперь представлено большинство организаций (в том числе государственных). Таким образом, на текущий момент менее 1 % от численности занимающихся физической культурой и спортом представлено в сообществе Министерства спорта Республики Татарстан.

Анализ табл. 1 показывает, что наибольший коэффициент (отношение числа занимающихся

данном видом спорта к числу участников виртуального сообщества) у футбольного клуба «Рубин» (242 %).

Теперь попробуем применить нашу методику формирования сообщества и возникновения краудсорсинга, которая состоит из 7 основных этапов (подробнее см. [12], [13], [14]), на примере футбола.

На первом этапе – «потребность» (осознание нехватки чего-либо) – человек определяет все свои основные потребности, среди которых спорт может быть в «социальных потребностях», «уважении и признании», «самоактуализации», в зависимости от жизненных ценностей конкретного человека. Далее, на втором этапе, «потребность» трансформируется в «желание» (конкретизированную форму потребности: человек среди многочисленных потребностей останавливается на конкретной категории), после чего переходит в «интерес» (экономически измеримую потребность в денежном или временном выражении) – сколько времени на изучение и просмотр информации по интересующей его теме тратит человек. Время человека также может быть конвертировано в деньги, которые он мог бы заработать за аналогичный период. После возникшего интереса к футболу на этапе «мотив» (причина действий) человек может принять решение о «подписке» на различные спортивные сообщества, агрегирующие информацию по разным видам спорта, либо на профильное сообщество по конкретному виду спорта (футбол) или конкретному футбольному клубу (в нашем случае – ФК «Рубин»). Далее возникает «ценность» (сопоставимая в результате обмена измеримая потребность) – какой процент населения региона (или числа занимающихся физкультурой и спортом) подписан на сообщество ФК «Рубин». Получаем данные: число подписчиков этого сообщества составляет 242 % от числа занимающихся физкультурой и спортом или 6 % от численности населения Республики Татарстан, которое использует сеть ВКонтакте (49,8 % – 1 935 228 человек).

По завершении рассмотренных пяти этапов, которые проходит условный человек, мы переходим к условному «коллективу» – «сообществу» (вовлеченной группе людей, объединенной общими ценностями и интересами).

В рассматриваемом варианте это сообщество любителей футбола и футбольного клуба «Рубин», которое насчитывает 116 тыс. участников. И наконец, на основании подобного «сообщества» интересантов может возникнуть «краудсорсинг». Краудсорсинг, в свою очередь, в нашем понимании представляет собой такую форму коллективного разума, которая возникает в интернет-среде, интернет-сообществах и позволяет децентрализованным образом на принципах добровольности объединить людей для решения сложных проблем посредством синхронизации ценностей, гармонизации интересов и обеспечения большей социальной инклюзии. В данном примере предлагаем рассмотреть краудсорсинговый потенциал виртуального сообщества ФК «Рубин» через потенциальное количество новых участников, которые могут быть вовлечены в сообщество.

Привлечение новых участников может как способствовать получению доходов клубом за счет продажи билетов и сопутствующих товаров, так и стимулировать к занятиям футболом или иной двигательной активности. Поклонники футбольного клуба, разделяющие его ценности, в перспективе смогли бы инициировать собственные мероприятия, участвовать в софинансировании проектов, активно голосовать, предлагать свои идеи по привлечению большего числа болельщиков на стадион и т. д. Активное участие неравнодушных граждан способствует возникновению большей «инклюзии» в обществе в целом и в спорте в частности, когда «коллективный разум» объединяется для достижения общей цели. Виртуальное сообщество, таким образом, в нашем понимании может стать отличным базисом для формирования и проведения краудсорсинговых проектов.

Заключение

Представленный в данной статье сравнительный анализ показателей популярности видов спорта в Республике Татарстан и численности участников тематических виртуальных сообществ позволил сделать промежуточный вывод о том, что у подобных сообществ существует значительный потенциал развития.

Из нашего анализа видно, что наиболее многочисленные сообщества ВКонтакте у представителей клубов – ХК «Ак Барс» и ФК «Рубин». На основании проведенного анализа виртуального сообщества ФК «Рубин» мы можем предположить, что в случае привлечения дополнительных участников в виртуальное сообщество может возникнуть положительный эффект и в физическом мире – новые болельщики на стадионе и большее количество граждан, занимающихся физкультурой или спортом. Мы, в свою очередь, продолжаем исследование данной темы, в рамках которой представим количественные показатели измерения краудсорсингового потенциала по рассмотренной в данной статье методике.

Литература

1. *Bayus B.L.* Crowdsourcing New Product Ideas Over Time: An Analysis of the Dell IdeaStorm Community // *Management Science*. 2013. Vol. 59. P. 226–244.
2. *Boudreau K.J., Lakhani K.R.* Using the Crowd as an Innovation Partner // *Harvard Business Review*. 2013. Vol. 91. P. 60–69.
3. *Djelassi S., Cambier F.* Creative crowdsourcing: understanding participation barriers and levers from a heterogeneous crowd perspective // *Journal of Marketing Management*. 2022. DOI: 10.1080/0267257X.2022.2131884.
4. *Estelles-Arolas E., Gonzalez-Ladron-de-Guevara F.* Towards an Integrated Crowdsourcing Definition // *Journal of Information Science*. 2012. Vol. XX. Is. X. P. 1–14.
5. *Flores C., Rezende D.* Crowdsourcing framework applied to strategic digital city projects // *Journal of Urban Management*. 2022. URL: <https://doi.org/10.1016/j.jum.2022.08.004>.
6. *Füller J., Hutter K., Kröger N.* Crowdsourcing as a service – from pilot projects to sustainable innovation routines // *International Journal of Project Management*. 2021. Vol. 39. Is. 2. P. 183–195. URL: <https://doi.org/10.1016/j.ijproman.2021.01.005>.
7. *Piazza M., Mazzola E., Perrone G.* How can I signal my quality to emerge from the crowd? A study in the crowdsourcing context // *Technological Forecasting and Social Change*. 2022. Vol. 176. P. 121473. URL: <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2022.121473>.
8. *Palacios-Marques D., Gallego-Nicholls J.F., Guijarro-Garcia M.* A recipe for success: Crowdsourcing, online social networks, and their impact on organizational performance //

Technological Forecasting and Social Change. 2021. Vol. 165. P. 120566. URL: <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2020.120566>.

9. *Tan L., Xiao H., Yu K., Aloqaily M., Jararweh Y.* A blockchain-empowered crowdsourcing system for 5G-enabled smart cities // *Computer Standards & Interfaces*. 2021. Vol. 76. P. 103517. URL: <https://doi.org/10.1016/j.csi.2021.103517>.

10. *Yin X., Zhu K., Wang H., Zhang J., Wang W., Zhang H.* Motivating participation in crowdsourcing contests: The role of instruction-writing strategy // *Information & Management*. 2022. Vol. 59. Is. 3. P. 103616. URL: <https://doi.org/10.1016/j.im.2022.103616>.

11. *Бурганов Р.Т., Мавлятудинова Г.С., Гафаров М.Р.* Инклюзивная модель роста как механизм устойчивого развития региональных и национальных экономических систем // *Казанский экономический вестник*. 2020. № 4. С. 33–42.

12. *Сафиуллин М.Р., Бурганов Р.Т., Бурганова А.Р.* Краудсорсинг как новый драйвер цифровой экономики и инструмент гармонизации интересов участников // *Вестник Санкт-Петербургского университета. Экономика*. 2022. Т. 38. Вып. 1. С. 85–112. URL: <https://doi.org/10.21638/spbu05.2022.104>.

13. *Сафиуллин М.Р., Бурганова А.Р.* Стейкхолдеры социального краудсорсингового проекта (на примере спорта) и их ожидания // *Электронный экономический вестник*. 2020. № 4. С. 53–62.

14. *Сафиуллин М.Р., Бурганова А.Р.* Об измерении мотивации в краудсорсинге // *Казанский экономический вестник*. 2022. № 4 (60). С. 103–109.

15. Отчет Министерства спорта Республики Татарстан по итогам деятельности за 2021 г. URL: https://minsport.tatarstan.ru/file/pub/pub_2655147.pdf.

16. Сообщество ВКонтакте футбольного клуба «Рубин». URL: <https://vk.com/fcrk>.

17. Сообщество ВКонтакте Федерации футбола Республика Татарстан. URL: <https://vk.com/club83272163>.

18. Сообщество ВКонтакте волейбольного клуба «Зенит-Казань». URL: <https://vk.com/volleyzenit?w=club32408054>.

19. Сообщество ВКонтакте волейбольного клуба «Динамо-Ак Барс». URL: <https://vk.com/vcdinamoakbars>.

20. Сообщество ВКонтакте Федерации волейбола Республики Татарстан. URL: https://vk.com/volleyball_rt.

21. Сообщество ВКонтакте спортивного объекта «Дворец водных видов спорта». URL: <https://vk.com/akvapalace>.

22. Сообщество ВКонтакте спортивного объекта – бассейн «Буревестник». URL: <https://vk.com/basseinburevestnik2>.

23. Сообщество ВКонтакте баскетбольного клуба «УНИКС». URL: <https://vk.com/unicsbasket>.

24. Сообщество ВКонтакте любителей баскетбола Казани. URL: <https://vk.com/kazbas>.

25. Сообщество ВКонтакте Федерации лыжных гонок Республики Татарстан. URL: https://vk.com/ski_tatarstan.

26. Сообщество ВКонтакте хоккейного клуба «Ак барс». URL: <https://vk.com/hcakbars>.

27. Сообщество ВКонтакте Федерации хоккея Республики Татарстан. URL: https://vk.com/tatarstan_hockey.

28. Сообщество ВКонтакте Федерации легкой атлетики Республики Татарстан. URL: https://vk.com/fla_rt.

29. Сообщество ВКонтакте Ассоциации профессиональных тренеров по шахматам Республики Татарстан. URL: <https://vk.com/professionaltainers>.

30. Сообщество ВКонтакте клуба настольного тенниса «Тайфун» (Казань). URL: <https://vk.com/taifunclub>.

31. Сообщество ВКонтакте Федерации национального вида спорта корэш. URL: <https://vk.com/koreshrt>.

32. Сообщество ВКонтакте Министерства спорта Республики Татарстан. URL: https://vk.com/minsport_rt.

33. Сообщество ВКонтакте Дирекции спортивных и социальных проектов Республики Татарстан. URL: <https://vk.com/dspkazan>.

Информация об авторе

Бурганова Алия Рафисовна, аспирант, Центр перспективных экономических исследований Академии наук Республики Татарстан.

E-mail: burganova7@gmail.com

A.R. BURGANOVA,

Postgraduate Student

*Center for Advanced Economic Research of the Academy of sciences
of the Republic of Tatarstan*

VIRTUAL COMMUNITY AS A BASIS FOR THE FORMATION OF CROWDSOURCING PROJECTS IN SPORTS

Abstract. The Fourth Industrial Revolution and the closely related processes of digitalization are erasing the boundaries of the physical and virtual worlds and forming a new reality, a new economy and new relationships. It seems necessary to actively use the possibilities of the Internet to analyze the interests of citizens to certain activities, including in the field of sports to improve the planning of programs in the field of sports, understanding the true needs of citizens, raising awareness about the events held and, as a result, contribute to the formation of interest in a healthy lifestyle and physical education. The results of our research show that interest and shared values can form strong creative communities to solve problems relevant to the community with the help of collective intelligence, involvement of participants. Previously, we developed a methodology for the formation of communities and the emergence of crowdsourcing. In this article, we will try to analyze how virtual communities of the Republic of Tatarstan are developing in the VKontakte social network for the most popular sports in the republic and determine what potential for the development of crowdsourcing projects based on them exists, how to increase the “inclusion” of interested parties.

Keywords: crowdsourcing, community, interests, values, engagement (inclusion).

References

1. *Bayus B.L.* Crowdsourcing New Product Ideas Over Time: An Analysis of the Dell IdeaStorm Community // *Management Science*. 2013. Vol. 59. P. 226–244.
2. *Boudreau K.J., Lakhani K.R.* Using the Crowd as an Innovation Partner // *Harvard Business Review*. 2013. Vol. 91. P. 60–69.
3. *Burganov R.T., Mavlyautdinova G.S., Gafarov M.R.* Inclusive growth model as a mechanism for sustainable development of regional and national economic systems // *Kazan Economic Bulletin*. 2020. No. 4. P. 33–42.
4. *Djelassi S., Cambier F.* Creative crowdsourcing: understanding participation barriers and levers from a heterogeneous crowd perspective // *Journal of Marketing Management*. 2022. DOI: 10.1080/0267257X.2022.2131884.
5. *Estelles-Arolas E., Gonzalez-Ladron-de-Guevara F.* Towards an Integrated Crowdsourcing Definition // *Journal of Information Science*. 2012. Vol. XX. Is. X. P. 1–14.
6. *Flores C., Rezende D.* Crowdsourcing framework applied to strategic digital city projects // *Journal of Urban Management*. 2022. URL: <https://doi.org/10.1016/j.jum.2022.08.004>.
7. *Füller J., Hutter K., Kröger N.* Crowdsourcing as a service – from pilot projects to sustainable innovation routines // *International Journal of Project Management*. 2021. Vol. 39. Is. 2. P. 183–195. URL: <https://doi.org/10.1016/j.ijproman.2021.01.005>.
8. *Piazza M., Mazzola E., Perrone G.* How can I signal my quality to emerge from the crowd? A study in the crowdsourcing context // *Technological Forecasting and Social Change*. 2022. Vol. 176. P. 121473. URL: <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2022.121473>.
9. *Palacios-Marques D., Gallego-Nicholls J.F., Guijarro-Garcia M.* A recipe for success: Crowdsourcing, online social networks, and their impact on organizational performance // *Technological Forecasting and Social Change*. 2021. Vol. 165. P. 120566. URL: <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2020.120566>.

10. Safiullin M.R., Burganov R.T., Burganova A.R. Crowdsourcing as a new driver of the digital economy and a tool for harmonizing the interests of participants // Bulletin of Saint Petersburg University. Economy. 2022. Vol. 38. Is. 1. P. 85–112. URL: <https://doi.org/10.21638/spbu05.2022.104>.
11. Safiullin M.R., Burganova A.R. Stakeholders of a social crowdsourcing project (using the example of sports) and their expectations // Electronic Economic Bulletin. 2020. No. 4. P. 53–62.
12. Safiullin M.R., Burganova A.R. On the measurement of motivation in crowdsourcing // Kazan Economic Bulletin. 2022. No. 4 (60). P. 103–109.
13. Tan L., Xiao H., Yu K., Aloqaily M., Jararweh J. A blockchain-empowered crowdsourcing system for 5G-enabled smart cities // Computer Standards & Interfaces. 2021. Vol. 76. P. 103517. URL: <https://doi.org/10.1016/j.csi.2021.103517>.
14. Yin X., Zhu K., Wang H., Zhang J., Wang W., Zhang H. Motivating participation in crowdsourcing contests: The role of instruction-writing strategy // Information & Management. 2022. Vol. 59. Is. 3. P. 103616. URL: <https://doi.org/10.1016/j.im.2022.103616>.
15. Report of the Ministry of Sports of the Republic of Tatarstan on the results of activities for 2021. URL: https://minsport.tatarstan.ru/file/pub/pub_2655147.pdf.
16. VKontakte community of the Rubin football club. URL: <https://vk.com/ferk>.
17. VKontakte community of the Football Federation of the Republic of Tatarstan. URL: <https://vk.com/club83272163>.
18. VKontakte community of the Zenit-Kazan volleyball club. URL: <https://vk.com/volleyzenit?w=club32408054>.
19. VKontakte community of the Dynamo-Ak Bars volleyball club. URL: <https://vk.com/vcdinamoakbars>.
20. VKontakte community of the Volleyball Federation of the Republic of Tatarstan. URL: https://vk.com/volleyball_rt.
21. VKontakte community of the sports facility “Palace of Water Sports”. URL: <https://vk.com/akvapalace>.
22. VKontakte community of the sports facility – “Petrel” swimming pool. URL: <https://vk.com/basseinburevestnik2>.
23. VKontakte community of the basketball club “UNICS”. URL: <https://vk.com/unicsbasket>.
24. VKontakte community of Kazan basketball fans. URL: <https://vk.com/kazbas>.
25. VKontakte community of the Ski Racing Federation of the Republic of Tatarstan. URL: https://vk.com/ski_tatarstan.
26. VKontakte community of the Ak Bars hockey club. URL: <https://vk.com/hcakbars>.
27. VKontakte community of the Hockey Federation of the Republic of Tatarstan. URL: https://vk.com/tatarstan_hockey.
28. VKontakte community of the Athletics Federation of the Republic of Tatarstan. URL: https://vk.com/fla_rt.
29. VKontakte community of the Association of Professional Chess Coaches of the Republic of Tatarstan. URL: <https://vk.com/professionaltainers>.
30. VKontakte community of the table tennis club “Typhoon” (Kazan). URL: <https://vk.com/taifunclub>.
31. VKontakte community of the Federation of the National Sport Koresh. URL: <https://vk.com/koreshrt>.
32. VKontakte community of the Ministry of Sports of the Republic of Tatarstan. URL: https://vk.com/minsport_rt.
33. VKontakte community of the Directorate of Sports and Social Projects of the Republic of Tatarstan. URL: <https://vk.com/dspkazan>.

УДК 339.13

Н.С. РАКОВЕЦ,

магистрант

Казанский (Приволжский) федеральный университет

А.Р. САФИУЛЛИН

доктор экономических наук, профессор

Казанский (Приволжский) федеральный университет

МЕХАНИЗМЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. В данной статье рассматриваются и оцениваются ключевые механизмы, способствующие повышению конкурентоспособности компании в современных условиях, диктуемых рыночной экономикой. Конкуренция на сегодняшний день становится все более жесткой, и успешная работа предприятий зависит от применения эффективных стратегий и механизмов, чтобы выдержать конкурентную борьбу и достичь устойчивого положения. В рамках статьи авторы исследуют всевозможные аспекты повышения конкурентоспособности, оптимизации бизнес-процессов, повышения качества продукции или услуг, маркетинга, управления персоналом и сотрудничества с партнерами как основные инструменты для достижения высокой конкурентоспособности. Особое внимание уделено описанию конкретных методов и инструментов, которые могут быть использованы компанией для реализации каждого механизма. Данные методы являются универсальными и применимы к организации, реализующей деятельность в любой отрасли, поскольку охватывают каждую сферу ее деятельности, обеспечивая всестороннее ее развитие. Соответствующий механизм описан с помощью таблицы, в которой уделяется внимание каждому аспекту. Это позволяет читателям лучше понять, какие меры необходимо предпринять для повышения конкурентоспособности и укрепления позиций организации на рынке и обеспечения ее устойчивого роста в будущем. Результаты данной статьи могут быть полезны для предпринимателей, руководителей и менеджеров, которые стремятся повысить конкурентоспособность своей компании на рынке.

Ключевые слова: конкурентоспособность предприятия, конкурентоспособность продукции, методы повышения конкурентоспособности, конкурентная борьба, конкурентные преимущества.

На сегодняшний день разнообразие различных рынков огромно: каждый день создаются новые организации, но не все из них могут эффективно функционировать. Данный факт связан с их низкой конкурентоспособностью. Для обеспечения высокой конкурентоспособности, а соответственно, и устойчивого положения на рынке, необходимо четко обозначить цели, оперативно и эффективно использовать преимущества организации и устранить проблемы, препятствующие ей в конкурентной борьбе. Именно поэтому совершенствование имеющихся механизмов конкурентоспособности предприятия и формирование новых является важной проблемой.

Несмотря на то, что многие отечественные и зарубежные ученые рассматривали пробле-

му конкурентоспособности в своих исследованиях (табл. 1), на сегодняшний день нет четко сформулированного единого систематизированного подхода.

Конкурентоспособность предприятия это:

1) свойство объекта рыночных отношений, характеризующееся степенью реального или потенциального удовлетворения определенной потребности, по сравнению с аналогичным товаром, представленным на данном рынке, или продуктом, схожим с ним по свойствам;

2) способность использования потенциала организации для действенного применения факторов производства и возможность использования совокупности ее адаптационных и преобразовательных способностей для удовлетворения потребностей потребителей.

Подходы различных авторов к определению термина «конкурентоспособность»

Автор	Определение
Р.А. Фатхутдинов	Свойство объекта, характеризующееся степенью реального или потенциального удовлетворения конкретной потребности, по сравнению с аналогичными объектами, представленными на данном рынке
М. Портер	Свойство товара, услуги, субъекта рыночных отношений выступать на рынке наравне с присутствующими там аналогичными товарами, услугами или конкурирующими субъектами рыночных отношений
М.И. Гельвановский	Обладание свойствами, создающими преимущества субъекта экономического соревнования
Н.Ю. Четыркина	Способность использования потенциала организации для действенного применения факторов производства и возможность использования совокупности ее адаптационных и преобразовательных способностей
Л.М. Калашникова	Совокупность таких свойств предприятия, как система управления, качество продукции, ширина ассортимента, эффективное использование предприятием своих внутренних ресурсов, способность разработки и внедрения инноваций

Механизмы повышения конкурентоспособности предприятия могут быть различными и зависят от отрасли, в которой действует компания. Рассмотрим основные механизмы, которые используются для достижения высокой конкурентоспособности предприятия:

1. Инновации. В современном обществе инновации играют важную роль, позволяя компаниям укреплять свои позиции на рынке и развиваться. Инновации могут охватывать различные аспекты, включая продукцию, процессы производства, управление и маркетинг. Чтобы поощрять инновации на предприятии, можно использовать разнообразные методы, такие как инвестиции в научно-исследовательскую деятельность, создание специализированных отделов и инновационных центров, а также проведение конкурсов на лучшие идеи.

2. Оптимизация бизнес-процессов. Для повышения эффективности своей работы и сокращения расходов компания может использовать методы управления бизнес-процессами. Оптимизация бизнес-процессов позволяет сократить время, затрачиваемое на производство или предоставление услуг, уменьшить количество ошибок и повысить качество продукции или услуг.

3. Качество продукции или услуг. Конкурентоспособность предприятия зависит от многих факторов, включая качество продукции или

услуг. Компания может применять различные методы контроля, внедрять системы сертификации и проводить аудиты, чтобы обеспечить высокое качество своей продукции или услуг.

4. Маркетинг. Для того чтобы повысить конкурентоспособность своего бизнеса, компания может использовать различные инструменты маркетинга, такие как исследование рынка, разработка маркетинговой стратегии и продвижение товаров или услуг. Важным аспектом маркетинга является также создание уникального имиджа компании и ее продуктов или услуг на рынке – это то, что называется брендингом.

5. Управление персоналом. Компетентные и мотивированные сотрудники играют важную роль в улучшении конкурентоспособности компании. Чтобы эффективно управлять персоналом, можно применять различные инструменты, такие как система стимулирования, разработка образовательных программ и оценка результативности работы.

6. Сотрудничество с партнерами. Сотрудничество с партнерами, а именно с поставщиками и клиентами, также может являться важным аспектом в повышении конкурентоспособности предприятия. Предприятия могут выстраивать партнерские отношения, принимать участие в различных совместных проектах, развивать новые виды продукции или услуг (рис. 1).

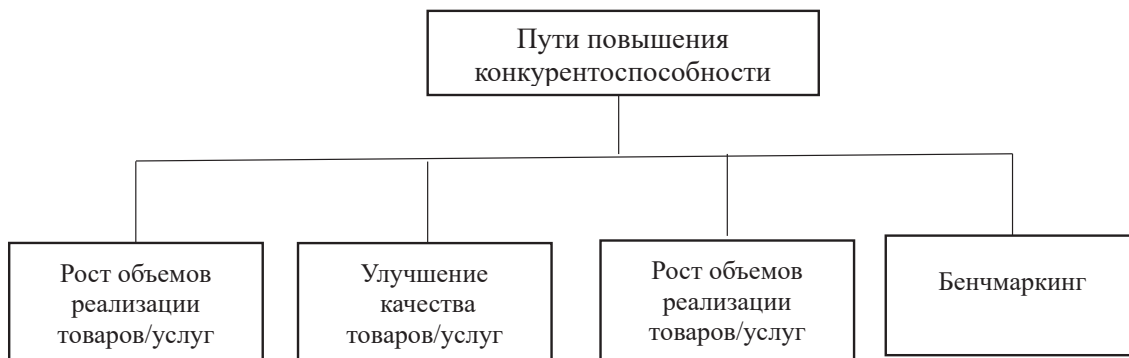


Рис. 1. Пути повышения конкурентоспособности предприятия

Основная проблема заключается в том, что большинство организаций применяют лишь один из вышеперечисленных способов, в лучшем случае прибегают к смешанному методу, который включает в себя несколько из них. Однако для грамотного повышения конкурентоспособности предприятия и последующего

ее поддержания необходимо последовательно применять каждый из вышеперечисленных методов. Кроме того, необходимо применять дополнительные универсальные способы, которые объединяются в общий механизм повышения конкурентоспособности предприятия (табл. 2).

Таблица 2

Авторский многоуровневый механизм повышения конкурентоспособности организации

Название уровня	Этапы уровня
Бенчмаркинг	<ul style="list-style-type: none"> – определение цели бенчмаркинга; – выбор компании для сравнения; – сбор данных о лучших компаниях; – анализ данных; – разработка плана действий; – реализация плана и контроль; – оценка результатов
Управление качеством продукции/услуг, основанное на методологии «Шесть сигм»	<ul style="list-style-type: none"> – определение ключевых показателей качества продукции/услуг, которые необходимо улучшить; – оценка текущего уровня качества и определение потенциала для его улучшения; – выявление причин дефектов и разработка мер для их устранения; – реализация мероприятий по улучшению качества продукции/услуг; – мониторинг и контроль за качеством продукции/услуг для поддержания достигнутых результатов; – систематическое повторение этого цикла для непрерывного улучшения качества продукции/услуг
Уменьшение расходов	<ul style="list-style-type: none"> – анализ расходов; – определение приоритетов, т. е. наиболее значимых расходов; – разработка плана уменьшения расходов; – реализация плана; – оценка эффективности
Рост объемов реализации продукции	<ul style="list-style-type: none"> – определение нынешнего объема продаж; – разработка стратегии (например, создание новых продуктов или расширение географии продаж); – определение бюджета; – реализация стратегии; – контроль и анализ результатов

Название уровня	Этапы уровня
Внедрение системы управления знаниями (Knowledge Management System, KMS)	<ul style="list-style-type: none"> – определение потребностей в знаниях, а именно какие знания необходимы; – разработка стратегии (например, создание базы данных, обучение сотрудников и др.); – создание базы данных; – разработка мероприятий и методов для сбора, хранения и передачи данных (например, создание командных проектов, использование программного обеспечения и др.); – обучение сотрудников; – реализация системы управления знаниями; – оценка результатов
Создание внутренней инкубаторной программы (Internal Incubator Program)	<ul style="list-style-type: none"> – изучение требований и необходимых ресурсов для их выполнения; – планирование стратегии (выбор формата и структуры инкубатора, распределение ресурсов и др.); – набор команды (из сотрудников компании или наем внешних специалистов); – создание инфраструктуры (например, выделение отдельного помещения, приобретение необходимого оборудования и программного обеспечения и т. д.); – определение проектов (разработка новых продуктов, улучшение существующих продуктов, развитие новых бизнес-направлений и т. д.); – разработка и реализация проектных задач
Внедрение технологии «блокчейн»	<ul style="list-style-type: none"> – изучение технологии «блокчейн» и ее возможного применения; – анализ различных способов ее использования (например, применение данной технологии для улучшения процессов управления поставками, автоматизации финансовых операций и др.); – определение необходимых ресурсов и бюджета; – разработка и проведение тестирования технологии «блокчейн» (создание смарт-контрактов, разработка приложений и проверка их работоспособности на блокчейн-серверах); – внедрение технологии и обучение сотрудников; – мониторинг и поддержка процесса

Вышеописанный механизм охватывает все сферы деятельности организации и является универсальным, а соответственно, подходит для предприятий, действующих на любом рынке.

Литература

1. Демина П.Е., Толстова О.С. Конкурентоспособность организации: основные понятия, государственное регулирование, повышение конкурентоспособности // Студенческий. 2019. № 12-1 (56). С. 28–30.
2. Никитина Е.А. Взаимосвязь показателя конкурентоспособности предприятия и конкурентоспособности товара // Вестник Белгородского государственного технологического университета имени В.Г. Шухова. 2013. № 4. С. 125–128.
3. Смирнов Е.Н. Конкурентоспособность трудовых ресурсов предприятия в иерархии понятий конкурентоспособности // Стратегия предприятия в контексте повышения его конкурентоспособности. 2020. № 9. С. 118–121.
4. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации: учебное пособие. М.: Эксмо, 2004.
5. Четыркина Н.Ю. Конкурентоспособность организации как форма проявления конкурентоспособности // Наука, образование, общество: тенденции и перспективы: сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 2 ч. (Москва, 31 января 2018 г.). М.: АР-Консалт, 2018. Ч. II. С. 112–115.
6. Lukovszki L., Rideg A., Sipos N. Resource-based view of innovation activity in SMEs: an empirical analysis based on the global competitiveness project // Competitiveness Review. 2020. Vol. 31. No. 3. P. 477–496.
7. Cavallo A., Sanasi S., Rangone A. Competitive intelligence and strategy formulation: connecting the dots // Competitiveness Review. 2020. Vol. 31. No. 2. P. 250–275.

8. *Lanyi B., Hornyak M., Kruzsliz F.* The effect of online activity on SMEs' competitiveness // *Competitiveness Review*. 2021. Vol. 31. Is. 3. P. 73–91.
9. *Khalilsanjani A., Saparauskas J., Yazdani-Chamzini A., Turskis Z., Feyzbakhsh A.* Developing a Model Based on Sustainable Development for Prioritizing Entrepreneurial Challenges Under a Competitive Environment // *Journal of Competitiveness*. 2021. Vol. 13. Is. 3. P. 73–91.
10. *Chen J., Wei Z., Liu J., Zheng X.* Technology Sharing and Competitiveness in a Stackelberg Model // *Journal of Competitiveness*. 2021. Vol. 13. Is. 3. P. 5–20.

Информация об авторах

Раковец Никита Сергеевич, магистрант, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

E-mail: nikita.rakove@yandex.ru

Сафиуллин Азат Рашитович, доктор экономических наук, профессор, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

E-mail: safiullin.ar@gmail.com

N.S. RAKOVETS,

Master's Student

Kazan (Volga Region) Federal University

A.R. SAFIULLIN,

Doctor of Economic Sciences, Professor

Kazan (Volga Region) Federal University

MECHANISMS TO INCREASE THE COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE

Abstract. This article is devoted to the development of a multi-level mechanism that will cover the activities of the organization. The article discusses the main mechanisms that can be used to increase the competitiveness of an enterprise, as well as expanded and considered from different angles the concept of competitiveness, reflects the classic ways to increase the competitiveness of an enterprise. Innovations, optimization of business processes, improvement of the quality of products or services, marketing, personnel management and cooperation with partners are described as the main tools for achieving high competitiveness. Particular attention is paid to the description of specific methods and tools that can be used by the company to implement each mechanism. These methods are universal and applicable to an organization implementing activities in any industry, since they cover each area of the enterprise's activity, respectively, ensure the comprehensive development of the organization. The results of this article may be useful for entrepreneurs, executives and managers who seek to increase the competitiveness of their company in the market.

Keywords: competitiveness of an enterprise, competitiveness of products, methods of increasing competitiveness, competition, competitive advantage.

References

1. *Demina P.E., Tolstova O.S.* Competitiveness of an organization: basic concepts, state regulation, increasing competitiveness // *Student*. 2019. No. 12-1 (56). P. 28–30.
2. *Nikitina E.A.* The relationship between the indicator of the competitiveness of the enterprise and the competitiveness of the goods // *Bulletin of the Belgorod State Technological University named after V.G. Shukhov*. 2013. No. 4. P. 125–128.
3. *Smirnov E.N.* Competitiveness of the labor resources of an enterprise in the hierarchy of the concepts of competitiveness // *Enterprise strategy in the context of increasing its competitiveness*. 2020. No. 9. P. 118–121.
4. *Fatkhutdinov P.A.* Organization competitiveness management: tutorial. M.: Eksmo, 2004.
5. *Chetyrkina N.Yu.* The competitiveness of an organization as a form of manifestation of competitiveness // *Science, education, society: trends and prospects: a collection of scientific papers based on the materials of the*

International Scientific and Practical Conference: in 2 parts (Moscow, January 31, 2018). M.: AR-Consult, 2018. Part II. P. 112–115.

6. *Lukovszki L., Rideg A., Sipos N.* Resource-based view of innovation activity in SMEs: an empirical analysis based on the global competitiveness project // *Competitiveness Review*. 2020. Vol. 31. No. 3. P. 477–496.

7. *Cavallo A., Sanasi S., Rangone A.* Competitive intelligence and strategy formulation: connecting the dots // *Competitiveness Review*. 2020. Vol. 31. No. 2. P. 250–275.

8. *Lanyi B., Hornyak M., Kruzsliz F.* The effect of online activity on SMEs' competitiveness // *Competitiveness Review*. 2021. Vol. 31. Is. 3.

9. *Khalilsanjani A., Saparauskas J., Yazdani-Chamzini A., Turkis Z., Feyzbakhsh A.* Developing a Model Based on Sustainable Development for Prioritizing Entrepreneurial Challenges Under a Competitive Environment // *Journal of Competitiveness*. 2021. Vol. 13. Is. 3. P. 73–91.

10. *Chen J., Wei Z., Liu J., Zheng X.* Technology Sharing and Competitiveness in a Stackelberg Model // *Journal of Competitiveness*. 2021. Vol. 13. Is. 3. P. 5–20.

УДК 339.94

А.Е. ТИЛЯЕВА,

магистр

Казанский (Приволжский) федеральный университет

Л.А. ЕЛЬШИН,

доктор экономических наук, доцент

Казанский (Приволжский) федеральный университет.

КОНКУРЕНТНЫЕ УСЛОВИЯ НА СОВРЕМЕННОМ МИРОВОМ РЫНКЕ АВТОМОБИЛЕСТРОЕНИЯ

Аннотация. В работе определена роль рынка автомобилестроения для мирового рынка в целом. Состояние данной отрасли оказывает значительное влияние на мировую общехозяйственную конъюнктуру, уровень общего промышленного производства. В статье раскрывается состояние мирового рынка автомобилестроения на конец первого полугодия 2023 г. Установлено, что в рассматриваемый период для рынка была характерна тенденция роста, что обусловлено выросшим спросом на фоне ранее введенных ограничений, связанных с распространением коронавирусной инфекции. Дается характеристика текущего состояния российского автомобильного рынка. Определяются компании, покинувшие российский рынок, а также компании, занявшие их место. Дается оценка изменений в прибыли ведущих европейских, корейских, американских и китайских производителей на фоне отказа от российского автомобильного рынка. Выявляются компании-лидеры на мировом автомобильном рынке. В качестве таковых выступают китайские и американские автопроизводители. Определяются их конкурентные преимущества. Анализируются особенности конкурентных стратегий автомобилестроительных предприятий Китая и США. В качестве примера рассматриваются компании “Ford” и “Geely”. Для американских автопроизводителей, в том числе для компании “Ford”, это стратегии поглощения и слияния, инноваций, реструктуризации. Для китайских автопроизводителей – это стратегии ребрендинга и репозиционирования.

Ключевые слова: мировой автомобильный рынок, автомобилестроительные компании, ребрендинг, репозиционирование, дизайн, инновации, электромобили.

Автомобильная промышленность занимает особое место среди высокомонополизированных отраслей мировой экономики. Состояние данной отрасли оказывает значительное влияние на мировую общехозяйственную конъюнктуру, уровень общего промышленного производства. Особую актуальность приобретает изучение конкурентных условий на современном мировом рынке автомобилестроения в условиях введенных в отношении российских компаний санкций. Ведущие мировые автопроизводители приостановили поставки в Россию своих автомобилей и комплектующих к ним. В частности, это “Cadillac”, “Chevrolet”, “Jeep”, “Nissan”, “Infiniti”, “Audi AG”, “BMW”, “Mercedes-Benz”, “Porsche AG”, “Volkswagen”, “Skoda”, “Volvo”, “Scania AG”, “MAN SE”, “Renault”, “Ford”, “Ferrari”, “Lamborghini”, “Land Rover”, “GMS”, “Hyundai”, “KIA”, “Toyota”, “Lexus”, “Mazda”, “Suzuki”,

“Stellantis”. Более того, ряд автопроизводителей прекратил производство своих моделей на заводах, расположенных в России: “Renault”, “Volkswagen”, “Skoda”, “Ford Sollers”, “Toyota”, “Nissan” [1].

На фоне таких изменений на российском автомобильном рынке стали наращивать объемы продаж китайских автомобилей. По состоянию на 1 августа 2023 г. в России реализуются автомобили следующих марок: “Chery”, “Haval”, “Geely”, “Exeed”, “Omoda”, “Changan”, “Jac”, “Faw”, “Tank”, “Great Wall”, “Kaiyi”, “Dongfeng”, “Voyah” и “Gac”. Поставки легковых и грузовых автомобилей китайского производства в Россию с 2022 г. возросли в несколько раз. В соответствии с данными официальной статистики объем экспорта легковых автомобилей из Китая в Россию в первом полугодии 2023 г. составил 4,6 млрд долл. США, что выше аналогичного показателя за 2022 г. в 6,4 раза.

Объем экспорта грузовых автомобилей из Китая в Россию за первое полугодие 2023 г. составил 1,7 млрд долл. США. То есть общая доля китайских автомобилей в российском импорте составила 70 %. Более того, ряд китайских автопроизводителей начинает выпуск своих моделей на российских заводах. Например, в начале 2023 г. автомобили марки “Kaifu” начали выпускать на калининградском предприятии «Автотор» [4].

В свою очередь, состояние российского автомобильного рынка оказывает существенное влияние на состояние мирового автомобильного рынка. Так, в соответствии с данными агентства «Автостат» по объемам продаж российский автомобильный рынок в первом полугодии 2023 г. занял пятое место в Европе [3]:

1. Германия – продано 2 029 447 автомобилей.
2. Великобритания – 132 990 автомобилей.
3. Франция – 132 509 автомобилей.
4. Италия – 125 805 автомобилей.
5. Россия – 75 622 автомобилей.

Если характеризовать общее состояние мирового автомобильного рынка, то можно отметить, что первое полугодие 2023 г. для этого рынка связано с ростом. В соответствии с данными консалтинговой компании “LMC Automotive” за первое полугодие 2023 г. в мире было реализовано 42,736 млн автомобилей, что выше аналогичного показателя за предыдущее полугодие на 10,7 % [8].

По итогам первого полугодия 2023 г. мировым лидером по продажам автомобилей является Китай. За прошедшие 6 месяцев китайскими автопроизводителями было реализовано 2,524 автомобиля на внутреннем рынке, что выше показателя второго полугодия 2022 г. на 0,9 %. Однако, причиной данного роста является не особая конкурентная стратегия автопроизводителей, а вводимые на фоне распространения коронавирусной инфекции ограничения, которые сформировали высокий спрос на автомобили [5].

Китайские автопроизводители также являются лидерами по объему экспортируемых автомобилей. В соответствии с данными Китайской ассоциации автопроизводителей за первое полугодие 2023 г. Китаем было экспортирова-

но 2,74 млн автомобилей. Данный показатель превышает аналогичный за предыдущий год на 75,5 %. Экспортируются следующие автомобили [2]: легковые – 1,78 млн единиц (данный показатель превышает аналогичный за 2022 г. на 88,4 %), автомобили на альтернативных источниках энергии – 0,534 млн единиц (рост экспорта данной категории автомобилей составляет 160 %), грузовые автомобили – 0,42 млн единиц (рост – 70 %). Увеличение продаж китайских автомобилей отмечается на рынках России, Мексики, Латинской Америки [7].

Необходимо отметить, что такой рост начался сравнительно недавно, несколько лет назад объем экспорта китайских автомобилей не превышал 1 млн единиц. В 2021 г. данный показатель достиг 2 млн единиц, в 2022 г. – превысил 3 млн единиц. По экспертным прогнозам, объем экспорта за 2023 г. должен превысить 4 млн единиц [10].

При этом основными преимуществами китайских автомобилей являются их стоимость и техническая оснащенность. Обращаясь к истории развития китайской автомобилестроительной промышленности, можно отметить, что изначально создавались совместные с уже существующими компаниями. Так, в 2009 г. иностранные транснациональные компании могли создавать совместные предприятия с Китаем с долей капитала, не превышающей 50 %. В частности, такие совместные предприятия были созданы американской корпорацией “GMS” и немецким концерном “Volkswagen”. Приход иностранных компаний в Китай привел к тому, что всех автопроизводителей в 2010 г. можно было отнести к одной из следующих трех групп [5, с. 244]: государственные предприятия (например, “FAW Group Corporation”), совместные предприятия (например, “Guangzhou Toyota Automobile Company”), частные фирмы (например, “Geely” и “BYD” [10].

Государственная политика Китая начиная с 2010 г. была направлена на стимулирование иностранных предприятий к предоставлению технологий и интеллектуальной собственности. Более того, в 2010 г. компания “Zhejiang Geely Holding Group” приобрела концерн “Volvo Cars”, что позволило китайским производителям использовать шведские технологии

для совершенствования своих двигателей. Таким образом, перенимая иностранные технологии, китайские автопроизводители постепенно совершенствовали свои автомобили. На современном этапе китайские автопроизводители полностью производят все комплектующие для своих моделей [2].

Кроме того, китайские автопроизводители значительное внимание уделяют дизайну. Многие компании привлекли к себе в штат успешных дизайнеров. Например, начиная с 2019 г. в компании “FAW” осуществляет свою деятельность английский дизайнер Джайлс Тейлор. Ранее он занимался дизайном в компании “Rolls-Royce”.

Китайское государство также стимулирует приобретение гражданами электромобилей, что способствует росту продаж на национальном рынке таких марок, как “BYD” и “Gree”.

На втором месте после китайских автопроизводителей идут американские. В целом в первом полугодии 2023 г. американскими автопроизводителями на мировом и национальном рынках было реализовано 3,611 млн автомобилей. Причем объем реализованных автомобилей американского производства вырос на 7 % по сравнению с аналогичным показателем первого полугодия 2022 г., когда было реализовано 3,376 млн автомобилей [9].

Лидирующие позиции на мировом автомобильном рынке достигаются американскими производителями в первую очередь благодаря организационным манипуляциям, связанным со слияниями и поглощениями компаний. Например, в начале 2019 г. американский концерн “Ford” объявил о создании альянса с немецким концерном “Volkswagen”. Деятельность данного альянса направлена на производство пикапов и коммерческих вэнов. Преимущества этого альянса [6]: совместные затраты на производство новых марок автомобилей, возможность наиболее эффективного использования ресурсов обоих предприятий, возможность обеспечить наиболее высокую конкурентоспособность в соответствующем сегменте автомобильного рынка.

Указанные преимущества позволили усовершенствовать пикап “Volkswagen Amarok”, который теперь собирается на базе “Ford

Ranger”. Причем сборка осуществляется на заводе “Ford” в Сильвертоне, ЮАР. Планируемый объем производства данной марки автомобиля – 8 млн единиц. Кроме того, усовершенствован городской развозной фургон “Caddy 5”. Начиная с 2021 г. он собирается в Польше, откуда направляется в США [15].

В рамках рассматриваемого альянса автоконцерны обмениваются также технологиями автономного вождения. Указанные программы разрабатываются дочерней фирмой концерна “Volkswagen”. В соответствии с условиями сотрудничества “Ford” и “Volkswagen” оба партнера используют программное обеспечение и систему автоматического вождения (SDS) по своему усмотрению [14].

Платформа “SDS Argo AI” будет развернута как для Европы, так и для США. Глобальный охват “Ford” и “Volkswagen” предоставит платформе “SDS Argo AI” самый большой географический потенциал развертывания среди всех технологий автономного вождения на сегодняшний день.

Кроме того, “Ford” использует разработанную концерном “Volkswagen” платформу “MEB” в качестве базы для проектирования собственного электромобиля. За несколько лет, начиная с 2023 г., “Ford” может выпустить 600 тыс. электромобилей на платформе “MEB”. В целом разработка и реализация электромобилей для “Ford” является наиболее перспективным направлением. Однако развитие данного направления требует дополнительных инвестиций и принесет прибыль только в среднесрочной перспективе [14].

Необходимо отметить, что созданные в рамках названного альянса автомобили будут отличаться, что обусловлено потребностью в удовлетворении запросов разных целевых аудиторий. Кроме того, данное сотрудничество не является слиянием автоконцернов. Управляет альянсом совместный комитет.

Кроме того, американскими автопроизводителями активно используется стратегия реструктуризации деятельности, что позволяет оптимизировать систему управления и внутреннего взаимодействия подразделений компаний в соответствии с изменением условий внешней среды. В частности, достигает-

ся совершенствование структуры управления, осуществляется продажа убыточных активов, достигается снижение себестоимости выпускаемых автомобилей.

Примером реструктуризации является создание автоконцерном «Ford» 2 марта 2022 г. двух подразделений [5]: «Ford Model E» – деятельность подразделения направлена на производство электромобилей, «Ford Blue» – деятельность подразделения направлена на производство автомобилей с двигателями внутреннего сгорания.

Оба созданных подразделения будут осуществлять свою деятельность в рамках автоконцерна, однако у каждого из них будет собственное руководство и финансовая отчетность. Подразделение «Ford Model E» возглавил генеральный директор «Ford» Джим Фарли, который продолжил выполнять свои полномочия по руководству всем автоконцерном. Во главе «Ford Blue» встал Кумар Галхотра. В соответствии с плановыми показателями к 2026 г. автоконцерн будет выпускать 2 млн электромобилей в год. При этом данное производство будет приносить 10 % операционной прибыли компании.

Также американские автопроизводители активно используют инновационную политику, которая базируется на разработке гибридных автомобилей, экономичных автомобилей, улучшении технических характеристик существующих автомобилей [12].

Особое место в обеспечении конкурентных преимуществ американских автомобилей занимает маркетинговая политика. Ее направления предполагают: поиск и освоение новых каналов сбыта автомобилей, в том числе через глобальную сеть Интернет, использование возможностей компьютерного моделирования при поиске наиболее эффективных форм и методов сбыта автомобилей, предоставление пакета дополнительных услуг для потребителей товаров [14].

Однако для американских автопроизводителей остается нерешенной проблема с высокими издержками, что требует усилий по сни-

жению расходов на разработку, производство и внедрение на рынок выпускаемой продукции, а также использования аутсорсинга.

Таким образом, современный автомобильный рынок находится на стадии роста, что обусловлено объективными причинами – предшествующим снижением объема потребления на фоне ограничений, введенных из-за распространения коронавирусной инфекции. В данных условиях возник дополнительный спрос. При этом уже несколько лет на мировом автомобильном рынке сохраняют лидирующие позиции компании Китая и США, которые характеризуются различными стратегиями конкуренции.

Для китайских автопроизводителей – это стратегии ребрендинга и репозиционирования. Реализация названных стратегий позволила китайским автопроизводителям в течение короткого промежутка времени начать выпускать множество марок автомобилей, отвечающих потребностям покупателей и характеризующихся низкой стоимостью. Отношение потребителей к китайским автомобилям как к автомобилям низкого качества не позволяет производителям существенно повышать их цену, в связи с чем китайским автоконцернам необходимо развивать их маркетинговые стратегии.

Для американских автопроизводителей – это стратегии поглощения и слияния, инноваций, реструктуризации. Все представленные стратегии реализуются в соответствии с конкретными условиями рынка и могут использоваться одним предприятием в разные периоды его функционирования. Однако, несмотря на то что американские автопроизводители занимают лидирующие позиции на мировом автомобильном рынке, они испытывают трудности с высоким уровнем издержек, что требует дальнейшего совершенствования их конкурентных стратегий.

Российским автопроизводителям важно учитывать опыт ведущих мировых автоконцернов, особенно в условиях введенных экономических санкций.

Литература

1. Ельшин Л.А., Бандеров В.В., Абдукаева А.А. Методика оценки влияния диффузии блокчейн-технологий на развитие национальной экономической системы (на примере экономики РФ) // *Финансы: теория и практика*. 2022. Т. 25. № 2. С. 143–165.
2. Лизовская В.В., Молдован А.А. Продуктовая, ценовая и брендовая стратегия китайских компаний на международном автомобильном рынке // *Оригинальные исследования*. 2022. № 4. С. 178–186.
3. Официальный сайт «Автостат». URL: <https://www.autostat.ru/analytics/archive/2023/> (дата обращения: 01.08.2023).
4. Официальный сайт журнала «РБК». URL: <https://www.rbc.ru/economics/26/07/2023/64bea50a9a7947b616edb452/> (дата обращения: 01.08.2023).
5. Официальный сайт «Тинькофф журнал». URL: <https://journal.tinkoff.ru/news/2022-auto-ban/> (дата обращения: 01.08.2023).
6. Официальный сайт журнала «5 колесо». URL: <https://5koleso.ru/avtopark/novyy-amarok-sdelayut-iz-rejndzhera-kak-volkswagen-i-ford-obedinilis-protiv-krizisa/> (дата обращения: 02.08.2023).
7. Официальный сайт журнала «Коммерсантъ». URL: <https://www.kommersant.ru/doc/5239475/> (дата обращения: 02.08.2023).
8. Сафиуллин М.Р., Ельшин Л.А. Санкционное давление на экономику России: пути преодоления издержек и выгоды конфронтации в рамках импортозамещения // *Финансы: теория и практика*. 2023. Т. 27. № 1. С. 150–161.
9. Цзинин Я., Юаньлун В. Конкурентоспособность автомобильной промышленности Китая и ее развития // *Экономика: вчера, сегодня, завтра*. 2022. Т. 12. № 9А. С. 244–250.
10. Юньсяо Л., Жаворонкова Л.Н. Тенденции и проблемы развития автомобилестроения КНР // *Инновации и инвестиции*. 2022. № 10. С. 41–46.
11. *Chepurenko A.* Crisis as a Challenge and Enabler for Entrepreneurship: Lessons from the Pandemic // *Форсайт*. 2021. № 15 (4). С. 5–7.
12. *Da Silva R.H., Kaminski P.S., Marin R.O.* Innovation Ecosystems in the Automotive Industry between Opportunities and Limitations // *Форсайт*. 2021. № 3. С. 66–80.
13. *Grushevenko D., Grushevenko E., Kulagin V.* Energy Consumption of the Russian Road Transportation Sector: Prospects for Inter-Fuel Competition in Terms of Technological Innovation // *Форсайт*. 2019. № 13. С. 62–68.
14. *Milovidov V.* Innovation, Sustainable Growth, and Energy: Is Leap Forward for Civilization Possible? // *Форсайт*. 2018. № 4. С. 35–44.
15. *Pishnyak A., Khalina N.* Perception of New Technologies: Constructing an Innovation Openness Index // *Форсайт*. 2021. № 15 (1). С. 39–54.

Информация об авторах

Тилыева Анастасия Евгеньевна, магистр, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

E-mail: atilyaeva@bk.ru

Ельшин Леонид Алексеевич, доктор экономических наук, доцент, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

E-mail: Leonid.Elshin@tatar.ru

A.E. TILYAEVA,

Master

Kazan (Volga Region) Federal University

L.A. ELSHIN,

Doctor of Economics, Associate Professor

Kazan (Volga Region) Federal University

COMPETITIVE CONDITIONS IN THE MODERN GLOBAL AUTOMOTIVE MARKET

Abstract. The role of the automotive industry market for the global market as a whole is determined. The state of this industry has a significant impact on the global general economic situation, the level of general industrial production. The article reveals the state of the global automotive market at the end of the first half of 2023. It was found that the growth trend was characteristic of the market during the period under review, which was due to increased demand against the background of previously imposed restrictions related to the spread of coronavirus

infection. The characteristic of the current state of the Russian automobile market is given. The companies that have left the Russian market are determined, as well as those who have taken their place. An assessment of changes in the profits of leading European, Korean, American and Chinese manufacturers is given against the background of failure, leading companies in the global automotive market are identified. Chinese and American automakers act as such. Their competitive advantages are determined. The features of competitive strategies of automotive enterprises in China and the USA are analyzed. As an example, the companies “Ford” and “Geely” are considered. For American automakers, including Ford, these are acquisition and merger strategies, innovation strategies, and restructuring strategies. For Chinese automakers, this is a rebranding and repositioning strategy.

Keywords: global automotive market, automotive companies, rebranding, repositioning, design, innovation, electric vehicles

References

1. *Elshin L.A., Banderov V.V., Abdukaev A.A.* Methodology for assessing the impact of the diffusion of blockchain technologies on the development of the national economic system (on the example of the economy of the Russian Federation) // *Finance: Theory and Practice*. 2022. Vol. 25. No. 2. P. 143–165.
2. *Lizovskaya V.V., Moldovan A.A.* Product, price and brand strategy of Chinese companies in the international automotive market // *Original Research*. 2022. No. 4. P. 178–186.
3. Official website of “Autostat”. URL: <https://www.autostat.ru/analytics/archive/2023/> (accessed: 01.08.2023).
4. The official website of the “RBC” magazine. URL: <https://www.rbc.ru/economics/26/07/2023/64bea50a9a7947b616edb452/> (accessed: 01.08.2023).
5. The official website of “Tinkoff Magazine”. URL: <https://journal.tinkoff.ru/news/2022-auto-ban/> (accessed: 01.08.2023).
6. The official website of the magazine “5 wheel”. URL: <https://5koleso.ru/avtopark/novyj-amarok-sdelayut-iz-rejndzhera-kak-volkswagen-i-ford-obedinilis-protiv-krizisa/> (accessed: 02.08.2023).
7. Official website of the “Kommersant” magazine. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/5239475/> (accessed: 02.08.2023).
8. *Safullin M.R., Elshin L.A.* Sanctions pressure on the Russian economy: ways to overcome the costs and benefits of confrontation within the framework of import substitution // *Finance: Theory and Practice*. 2023. Vol. 27. No. 1. P. 150–161.
9. *Jining Ya., Yuanlong V.* Competitiveness of the automotive industry of China and its development // *Economics: Yesterday, Today, Tomorrow*. 2022. Vol. 12. No. 9A. P. 244–250.
10. *Yunxiao L., Zhavoronkova L.N.* Trends and problems of the development of the automobile industry of China // *Innovations and Investments*. 2022. No. 10. P. 41–46.
11. *Chepurenko A.* Crisis as a Challenge and Enabler for Entrepreneurship: Lessons from the Pandemic // *Foresight*. 2021. No. 15 (4). P. 5–7.
12. *Da Silva R.H., Kaminski P.S., Marin R.O.* Innovation Ecosystems in the Automotive Industry between Opportunities and Limitations // *Foresight*. 2021. No. 3. P. 66–80.
13. *Grushevenko D., Grushevenko E., Kulagin V.* Energy Consumption of the Russian Road Transportation Sector: Prospects for Inter-Fuel Competition in Terms of Technological Innovation // *Foresight*. 2019. No. 13. P. 62–68.
14. *Milovidov V.* Innovation, Sustainable Growth, and Energy: Is Leap Forward for Civilization Possible? // *Foresight*. 2018. No. 4. P. 35–44.
15. *Pishnyak A., Khalina N.* Perception of New Technologies: Constructing an Innovation Openness Index // *Foresight*. 2021. No. 15 (1). P. 39–54.

УДК 338.48

Р.П. ФРОЛОВ,
аспирант

Университет управления «ТИСБИ»

ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СПОРТИВНЫХ И ФИТНЕС-ОРГАНИЗАЦИЙ В ПЕРИОД КРИЗИСА

Аннотация. Происходящие в мировой экономической и политической системе процессы в последние годы способствовали развитию экономического кризиса во всем мире, а также в России. Причинами, способствующими возникновению кризисных ситуаций в мировой экономике, послужили сначала пандемия коронавирусной инфекции, а в 2022 г. – санкции, введенные против экономической системы нашей страны. Все эти факторы негативным образом сказываются в первую очередь на деятельности организаций в сфере услуг, где можно выделить рынок фитнес-индустрии, который, не успев оправиться после негативного влияния на экономику пандемии, вновь оказался в тяжелой кризисной ситуации из-за произошедших в стране в 2022 г. процессов. Резкая инфляция, снижение уровня платежеспособности населения, снижение доходов фитнес-центров из-за оттока населения из страны – все это непосредственно сказывается на финансовом благополучии спортивных и фитнес-организаций. Автором предлагается проводить прогнозирование финансовых результатов спортивных и фитнес-организаций с использованием методов экономико-математического моделирования, что позволит выявить основные факторы, влияющие на результаты деятельности этих организаций, и учесть основные тенденции на конкурентном рынке, а также в процессе антикризисного управления этими организациями.

Ключевые слова: фитнес-индустрия, кризис, антикризисные меры, экономико-математическая модель, регрессия.

В условиях нестабильности макроэкономического развития страны возрастает риск возникновения кризисных ситуаций в деятельности спортивных и фитнес-организаций. Спортивные и фитнес-организации регулярно сталкиваются с вероятностью возникновения кризисов в своей финансово-экономической деятельности, что неизбежно может привести к банкротству.

Актуальность исследования. Причинами кризисного состояния спортивных и фитнес-организаций могут быть как факторы внешней среды, особенности макроэкономического развития страны, так и внутренние факторы, которые также могут оказать влияние на деятельность этих организаций. В данных организациях кризис может быть вызван недостаточностью собственного капитала и увеличением долговых обязательств, что может привести к снижению платежеспособности и финансовой устойчивости организации. Для предотвращения негативных последствий влияния кризиса на деятельность спортивных и фитнес-организаций необходимо регулярно проводить оценку

вероятности ухудшения деятельности организации с целью разработки необходимых антикризисных мер для предотвращения вероятности возникновения банкротства.

Целью статьи является исследование основных причин кризисного состояния спортивных и фитнес-организаций.

Результаты исследования. Для преодоления кризисов, возникающих в деятельности субъектов экономики, необходимо создавать систему управления, главным предназначением которой было бы своевременное выявление основных признаков кризисного состояния предприятия и принятие необходимых мер для минимизации их воздействия на деятельность экономического субъекта, восстановление его прибыльности и снижение вероятности возникновения банкротства. Так как деятельность спортивных и фитнес-организаций постоянно подвержена влиянию кризисных ситуаций в экономике страны, возникает необходимость в регулярном мониторинге и оценке вероятности возникновения банкротства и разработке антикризисных мероприятий.

В связи с этим в современных условиях нестабильности макроэкономического развития страны важным становится вопрос определения критериев эффективности управления спортивными и фитнес-организациями в кризисных ситуациях. В качестве методов оценки кризисных явлений в деятельности спортивных и фитнес-организаций предлагается использовать методы экономико-математического моделирования.

В качестве результативного признака (y) выбран показатель чистой прибыли фитнес-организации, млрд руб. Факторные признаки:

- x_1 – число фитнес-организаций в России, ед.;
- x_2 – численность тренеров, тыс. чел.;
- x_3 – численность занимающихся в фитнес-центрах, тыс. чел.;
- x_4 – площади фитнес-центров;
- x_5 – доходность фитнес-организаций от продажи абонементов, млрд руб.;
- x_6 – доходность фитнес-организаций от продажи дополнительных услуг, млрд руб.

Основные показатели, отобранные в качестве исходных для проведения корреляционно-регрессионного анализа фитнес-индустрии России, представлены в табл. 1.

В таблице 2 представлены парные коэффициенты корреляции для выявления взаимосвязи между результативным показателем y и факторами корреляции.

Данные парной корреляции указывают на влияние каждого фактора на финансовые результаты организаций фитнес-индустрии, однако наибольшее влияние оказывают факторы x_3 , x_5 , x_6 , которые будут использоваться для построения регрессионной модели (табл. 3).

В таблице 4 представлен вывод итогов по проведенному корреляционно-регрессионному анализу фитнес-индустрии России.

Проведенный корреляционно-регрессионный анализ показал высокую степень влияния выбранных факторов (x_3 , x_5 , x_6) на рынок фитнес-индустрии, так как множественный R и R -квадрат почти равны 1. Итоги дисперсионного анализа представлены в табл. 5.

Таблица 1

Матрица показателей, отобранных в качестве исходных для проведения корреляционно-регрессионного анализа фитнес-индустрии России

Год	y	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5	x_6
2017	28,52	54 769	65,12	24 997	3 978	28,6	38,5
2018	31,78	51 797	65,12	25 597	3 956	35,4	38,7
2019	33,19	49 669	65,28	25 633	3 965	36,0	39,2
2020	32,21	47 981	65,32	25 033	3 945	41,5	36,1
2021	34,44	46 641	65,21	25 952	3 944	45,9	50,9
2022	39,28	45 392	64,96	26 465	3 985	42,3	47,6

Таблица 2

Парные коэффициенты корреляции для оценки фитнес-индустрии России

	y	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5	x_6
y	1	-0,99	-0,63	0,92	0,32	0,84	0,98
x_1		1	0,27	-0,97	0,21	-0,96	-0,75
x_2			1	-0,37	-0,81	0,05	-0,87
x_3				1	-0,10	0,88	0,79
x_4					1	-0,59	0,61
x_5						1	0,57
x_6							1

Таблица 3

Матрица факторов для построения регрессионной модели

Показатель	2017	2018	2019	2020	2021	2022
y	28,52	31,78	33,19	32,21	34,44	39,28
x_3	24 997	25 597	25 633	25 033	25 952	26 465
x_5	28,6	35,4	36,0	41,5	45,9	42,3
x_6	38,5	38,7	39,2	36,1	50,9	47,6

Таблица 4

Вывод итогов по проведенному корреляционно-регрессионному анализу фитнес-индустрии России

Множественный R	R -квадрат	Нормированный R -квадрат	Стандартная ошибка	Наблюдение
0,99	0,95	0,98	1,39	7

Таблица 5

Итоги дисперсионного анализа фитнес-индустрии России

Показатели	Регрессия	Остаток	Итого
Df	2	3	5
SS	61,36	3,34	64,59
MS	20,19	1,63	
F	12,54		
Значимость F	0,09		

Полученные итоги дисперсионного анализа фитнес-индустрии России подтвердили адекватность полученной корреляционно-регрессионной модели, так как показатель F выше показателя значимости F .

В таблице 6 представлены коэффициенты зависимости полученной корреляционно-регрессионной модели.

Нами была выведена формула зависимости следующего вида:

$$y = -66,25 + 0,005 * x_3 + 0,009 * x_5 + 0,49 * x_6.$$

В таблице 7 представлены итоги корреляционно-регрессионного анализа.

Таким образом, из проведенного корреляционно-регрессионного анализа видно, что предсказанные значения прибыльности фитнес-индустрии России являются приближенными к фактическим значениям, что подтверждает эффективность использования выбранной модели для прогнозирования финансовых результатов организаций фитнес-индустрии.

Таблица 6

Коэффициенты зависимости полученной корреляционно-регрессионной модели

Показатели	Коэффициенты
y -пересечение	-66,25
x_3	0,005
x_5	0,009
x_6	0,49

Итоги корреляционно-регрессионного анализа

Наблюдение	Фактическое y	Предсказанное y	Остатки	Ξ , %
28,52	29,11	-0,60	-3,40	28,52
31,78	31,73	0,16	0,35	31,78
33,19	31,60	1,50	6,86	33,19
32,21	32,01	-0,91	-3,80	32,21
34,44	34,58	-0,25	-0,60	34,44
39,28	39,20	-0,12	-0,15	39,28
28,52	29,11	-0,60	-3,40	28,52

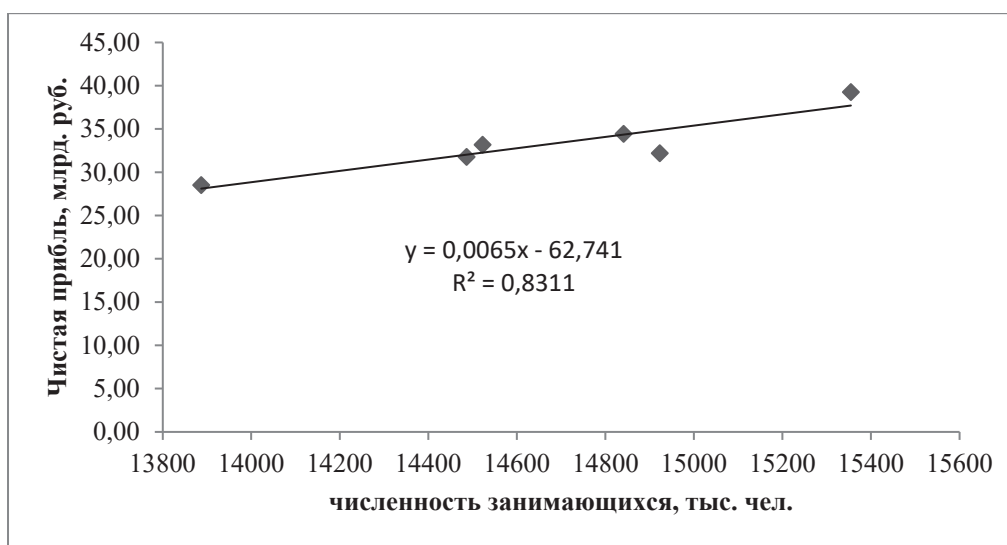


Рис. 1. График зависимости прибыльности организаций фитнес-индустрии (y) и численности занимающихся в фитнес-центрах (x_3)

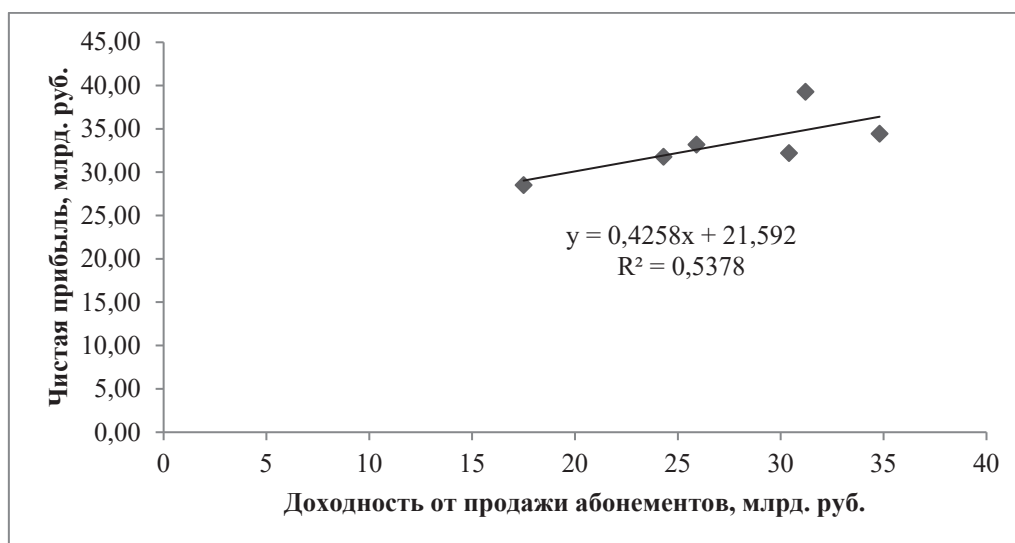


Рис. 2. График зависимости чистой прибыли фитнес-центров (y) и доходности от продажи абонементов (x_5)

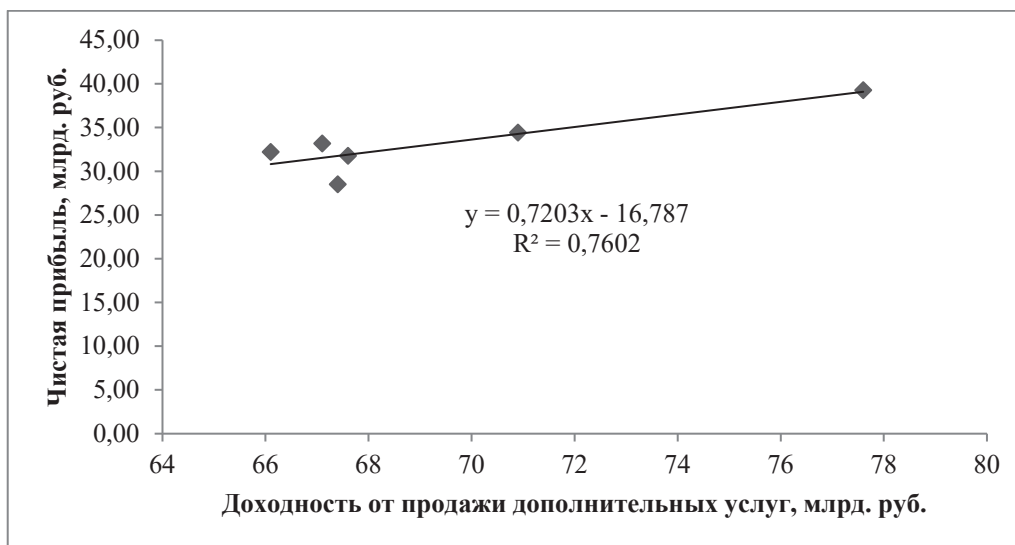


Рис. 3. График зависимости чистой прибыли фитнес-центров (y) и доходности от продажи дополнительных услуг (x₆)

На рисунке 1 представлен график зависимости прибыльности организаций фитнес-индустрии (y) и численности занимающихся в фитнес-центрах (x₃).

На рисунке 2 представлен график зависимости чистой прибыли фитнес-центров (y) и доходности от продажи абонементов (x₅).

На рисунке 3 представлен график зависимости чистой прибыли фитнес-центров (y) и доходности от продажи дополнительных услуг (x₆).

Таким образом, основными факторами, влияющими на прибыльность спортивных и фитнес-организаций, являются численность посещающих их людей и продажа абонементов и дополнительных услуг.

Однако для прогнозирования финансовых результатов спортивных и фитнес-организаций рекомендуется применять различные прогнозные методы, учитывающие различные факторы, прямо или косвенно влияющие на фитнес-индустрию.

Литература

1. *Абдуллина А.Р.* Методы в области антикризисного управления // *Инновации. Наука. Образование.* 2021. № 27. С. 625–629.

2. *Алиева С.Э.* Антикризисное управление рисками в организации // *Вестник научных конференций.* 2020. № 3-2 (55). С. 23–25.

3. *Гореликов К.А.* Антикризисное управление: учебник для бакалавров. 4-е изд. М.: Дашков и К°, 2020. 214 с.

4. *Костин А.Н.* Риск-менеджмент в системе антикризисного управления // *Экономика и предпринимательство.* 2021. № 2 (127). С. 700–705.

5. *Осенов Н.И.* Разработка и реализация антикризисной бизнес-стратегии организации // *Современные проблемы и тренды управления государством в современных реалиях: сборник научных трудов (Москва, 11 декабря 2020 г.)* / под ред. А.А. Шестемирова. М.: КноРус, 2021. С. 82–88.

6. *Bryan D., Tilley A., Cork S., Moffitt K.* Best-Practice Guideline Turnarounds. Business with Confidence. 2011. No. 53. URL: <https://tma-uk.org/uploads/knowledge-hub-pdfs/BMT-ICAEW-Turnaround-Guideline.pdf>.

7. *Downey J.* Corporate turnaround // *Chartered Institute of Management Accountants. Topic Gateway Series.* 2009. No. 59. URL: http://www.cimaglobal.com/documents/importedddocuments/cid_tg_corporate_turnaround_sept09.

8. *Maheshwari S.K.* Turnaround excellence: six studies of corporate renewal // *The Journal for Decision Makers.* 2007. Vol. 32. Is. 3. P. 149–151.

9. *Pearson C., Clair J.* Reframing crisis management // *Academy of Management Review.* 1998. Vol. 23. Is. 1. P. 59–76.

10. Recommendations for Crisis Management. International Union of Railways (UIC). Paris, 2017. 40 p. URL: https://uic.org/IMG/pdf/crisis_management_report.pdf.

Информация об авторе

Фролов Роман Петрович, аспирант, Университет управления «ТИСБИ».
E-mail: r.frolov94@mail.ru

R.P. FROLOV,
Postgraduate Student
University of Management "TISBI"

ECONOMIC AND MATHEMATICAL MODELING OF EVALUATING THE EFFECTIVENESS OF SPORTS AND FITNESS ORGANIZATIONS DURING THE CRISIS

Abstract. The ongoing processes in the global economic and political system in recent years have contributed to the development of the global economic crisis throughout the world, as well as in Russia. The reason contributing to the emergence of crisis situations in the global economy was first the pandemic of coronavirus infection, and in 2022 – sanctions imposed against the economic system of our country. All these factors have a negative impact, first of all, on the activities of organizations in the service sector, among which we can single out the fitness industry market, which, having not had time to recover from the negative impact on the economy of the pandemic, again found itself in a severe crisis situation due to the ongoing processes in the country in 2022. Sharp inflation, a decrease in the level of the solvency of the population, the decline in the income of fitness centers due to the outflow of the population from the country – all this directly affects the financial well-being of sports and fitness organizations. The article proposes an economic and mathematical model that reveals the dependence of the development of sports and fitness organizations on the crisis conditions of the economic development of the country. The use of forecasting methods of indicators characterizing the state of the fitness industry, based on the construction of regression models of dependence, will allow to determine the trends of its development depending on the prevailing macroeconomic indicators. The data obtained can be used by sports and fitness organizations to develop an anti-crisis management strategy for the coming years, which will allow implementing preventive measures when negative trends are detected.

Keywords: fitness industry, crisis, anti-crisis measures, economic and mathematical model, regression.

References

1. *Abdullina A.R.* Methods in the field of crisis management // Innovations. The Science. Education. 2021. No. 27. P. 625–629.
2. *Alieva S.E.* Anti-crisis risk management in the organization // Bulletin of Scientific Conferences. 2020. No. 3-2 (55). P. 23–25.
3. *Gorelikov K.A.* Anti-crisis management: textbook for bachelors. 4th ed. M.: Dashkov and Co., 2020. 214 p.
4. *Kostin A.N.* Risk management in the anti-crisis management system // Economics and Entrepreneurship. 2021. – No. 2 (127). P. 700–705.
5. *Osepov N.I.* Development and implementation of the anti-crisis business strategy of the organization // Modern problems and trends of state management in modern realities: collection of scientific papers (Moscow, December 11, 2020) / ed. by A.A. Shestemirov. M.: KnoRus, 2021. P. 82–88.
6. *Bryan D., Tilley A., Cork S., Moffitt K.* Best-Practice Guideline Turnarounds. Business with Confidence. 2011. No. 53. URL: <https://tma-uk.org/uploads/knowledge-hub-pdfs/BMT-ICAEW-Turnaround-Guideline.pdf>.
7. *Downey J.* Corporate turnaround // Chartered Institute of Management Accountants. Topic Gateway Series. 2009. No. 59. URL: http://www.cimaglobal.com/documents/importedddocuments/cid_tg_corporate_turnaround_sept09.
8. *Maheshwari S.K.* Turnaround excellence: six studies of corporate renewal // The Journal for Decision Makers. 2007. Vol. 32. Is. 3. P. 149–151.
9. *Pearson C., Clair J.* Reframing crisis management // Academy of Management Review. 1998. Vol. 23. Is. 1. P. 59–76.
10. Recommendations for Crisis Management. International Union of Railways (UIC). Paris, 2017. 40 p. URL: https://uic.org/IMG/pdf/crisis_management_report.pdf.

УДК 331

A.F. SIRAZEEVA,
PhD in Pedagogics, Associate Professor
Kazan (Volga Region) Federal University

A.R. MUKHITDINOVA,
1st year student
Kazan (Volga Region) Federal University

THE ROLE OF THE SOCIAL FACTOR IN LABOR PRODUCTIVITY GROWTH

Abstract. Labor productivity is one of the most important aspects of production effectiveness and its constant growth is the key to bettering the economy of Russia. The tendencies of labor productivity vary in different countries and for Russia the most prominent differences are the growth of mechanization, automation and constant implementation of new technologies. These have been the priority for centuries, however the relevance of the human resources development as the way of increasing labor productivity has found its way into practice only in the last decades. Consequently, the goal of this paper is to analyze human resources and their role in labor productivity. The research is based on studying theoretic aspects of labor productivity and their development with time. The results of the analysis are proven by the evaluation of the social factor and its role in labor productivity growth, using statistics and official reports of a chosen company and its ways of managing human resources effectively.

Keywords: labor productivity, human resources, social factor, effectiveness, management, production.

Nowadays Russia confronts the task of developing an economic system that is able to remain stable during the negative influence both on macro and micro levels. In order to achieve this goal, this system should prioritize the modernization of production, strengthening the international and regional market relationships and the ability of goods to participate in both import and export.

The labor productivity is both the method and the measure of the effectiveness of this system. Depending on the level of the labor productivity, the population wellbeing, the levels of unemployment and the potential of production are affected. The rising levels of labor productivity on independent productions are combined, forming the overall economic potential of the country.

Karl Marx defined labor productivity as every difference of the process of labor that shortens the working time that is needed to make a product, so that the less amount of work is able to create more use value. The same definition was given by a management expert Peter Drucker: "Productivity means the balance between all factors of production that will give the greatest output for the smallest effort" [1].

The classic formula is based on the definition and it estimates this figure as the ratio of the output to the factor inputs [2]. The output is usually measured as the number of goods manufactured or their total cost. Inputs are assessed as production costs, i. e. the hours paid or the overall number of employees. Sometimes in order to achieve a more precise measurement of the labor productivity, the labor intensity is divided into several parts, which gives the opportunity to calculate the productivity of research workers, production people or the management separately. The other formulas include connecting labor productivity to other factor inputs, aside from the labor itself. For example, with the growth of capital-labor ratio, the labor productivity levels grow too. Traditionally, labor productivity levels intertwine with Gross domestic product (GDP) on a macro level, with the direct correlation between these two indicators of economic growth.

This approach and the plurality of formulas open a chance of comparing labor productivity and labor effectiveness. While productivity growth can be measured according to different formulas, considering all the expenditures, effectiveness is the way of achieving the set goals using different

methods. If effectiveness is the notion, productivity will be its quantitative indicator [3]. To sum up the analysis, labor productivity can be defined as the way of measuring labor effectiveness.

However, with the modern tendencies of mechanization, automatization and implementation of new technologies, labor productivity comes down to equipment productivity. Referring to Marx's "Capital" [4]: "In the labor-process, therefore, man's activity, with the help of the instruments of labor, effects an alteration, designed from the start, in the material worked upon. The process disappears in the product; the latter is a use-value, nature's material adapted by a change of form to the wants of man... If we examine the whole process from the point of view of its result, the product, it is plain that... the labor itself is productive labor". This is where the question about the role of people in labor productivity comes into play. In order to figure this out, factors of labor productivity growth must be analyzed.

Marx and his followers usually distinguished objective and subjective factors of labor productivity, where the former meant using new technologies and new methods and the latter was connected to the well-being of the employees and their ability to create use-value [1]. The quality of any classification would depend on the period of time when it was created. Also, it is worth mentioning that some of the factors represent outside influences. That's why it is impossible to create a unified classification for all economic systems, countries and industries. On this basis, different economists pointed out detailed and extensive classifications, which can be summarized into a classification of material, social, organizational and industry-specific factors.

It is important to point out that social and organizational factors have their differences. The organizational factor is aimed at decreasing labor intensity and rational resources management. It might include some of the following indicators: the way the production buildings are positioned, the improvement of planning and management in the company and the way of following government directions and orders. Its primary goal is improving the systematization of the production process and minimizing risks and losses.

The social factor on the other hand focuses on the employees, their wellbeing and condition, both physical and mental. With that considered, it includes taking precise care of the work discipline and motivation system, proper protection of employees' rights, the level of mutual relations in the workplace, and the development of the corporal culture.

According to the analysis above, labor productivity growth has a dual nature: general questions of management and automatization of the production process and developing human resources [5]. But the ability to manage human resources and their effectiveness will fall behind managing material resources. According to D. Scott Sink the labor productivity growth in the USA aerospace industry depends on implementing technologies (60 %), investing (25 %) and the labor itself (15 %). The percentage of the human resources role is surprisingly low; however, its growth did not remain a problem, being irrelevant and having no further perspective [6].

In the XXI century, on the other hand, the process of labor has undergone quite many changes. The most recent and the most destructive would be the COVID-19 pandemic that was accompanied by the biggest decrease in the economy of all countries in the world and the changes in international trade [7]. The main feature of the pandemic was that mostly it affected human beings, not resources of machines. Still, the GDP levels all over the world dropped dramatically (table 1). This was basically a wake-up call that proved an important point: production and its productivity depend on human resources to a bigger extent than it seemed before.

Table 1
GDP growth (volumes, %) [8]

GDP growth	In 2019	In 2020
USA	2.3	-0.4
Germany	0.6	-1.2
France	1.3	-0.8
UK	1.4	-0.7
China	6.1	0.2
Brazil	1.2	0.4
India	5.3	3.6
Australia	1.8	-0.6
World	2.9	0.7

The post pandemic period is characterized by the inability of the previous production chains to remain in the same position as they were before. The main reason for that is the change in labor structure and organization, mainly because of the quarantine and self-isolation. Social distancing, remote work and regular health-checks are only a few measures that have been necessary during the pandemic, however they have had quite an impact on the employees and the effectiveness of their work [9]. This is where the massive changes in labor productivity are taking place. The growth of labor productivity is the answer to a demand to adapt the most stable and planned-ahead models to the challenges of modern life.

The pandemic left a huge imprint on the general treatment of the employees, which led to the rising attention to the social factor of labor productivity. The goal of the management has changed from blind robotization and mechanization in the production process to providing each worker with individual conditions that would lead to rising levels of labor productivity. Nefis Cosmetics JSC was chosen to analyze this imprint. The company, located in the Republic of Tatarstan, is the manufacturer of chemical products: household chemicals and technical products. It owns well-known brands and trademarks as “AOS”, “BiMax”, “Sorti”, “BiAsept”, “Free Time”, etc. Total produced is more than 300 kinds of products [10].

According to the annual reports of the company, a lot of funds and resources were invested in the measures that, combined together, form the potential of developing the material factor of the labor productivity. However, like any other huge company, Nefis Cosmetics JSC pays a lot of attention to improve human resources. Company tries to increase the levels of motivation, attract employees with high qualification levels and provide facilities to the further improvement of the staff.

Among the measures, aimed at achieving this goal, some of the following might be pointed out. They are strongly connected to other factors of labor productivity growth, including material and organizational ones. In order to solve the problem of an age gap between employees and the falling levels of qualification that comes with old age, the company participates in a program of the Ministry

of Labor and Social Protection of the Republic of Tatarstan that is aimed at building digital literacy of the elderly staff and their further professional development [11]. A big part of human resources management is also the cooperation with universities in order to attract students for practice and further employment. The director of the company is an alumnus of the Kazan National Research Technological University, which is a close partner with the company in terms of recruitment and internship [12].

Nefis Cosmetics JFC also hosted a number of different events, aimed at popularizing the brand and displaying the company as a perfect workspace for employees with families that need their constant care and attention. Some of them include material support for women on maternity leave with the free goods of the company when they are discharged from the hospital, as well as providing a thousand first-graders from low-income families with stationary and also supporting nonresident students of the Kazan Federal University with household chemistry during the quarantine [13, 14].

Also, aside from the singular activities, the company supports the staff with regular bonuses and presents and organizes events to build and strengthen mutual relationships between employees of different areas.

Firstly, these measures are not directly connected to the amount of goods manufactured, but they have quite an impact on labor productivity. Qualification improvements help to navigate tasks between employees of different spheres better and they overall lead to minimize work intensity. Combining the young workers, who are willing to show their skills in practice, and older employees, who, with the help of the company, give the ability to keep up with new trends and work conditions, build a strong force of knowledge, creativity and skill. The constant motivation for self-development would emerge from these kinds of relationships between employees. In this case improving qualifications leads to productivity growth.

Secondly, supporting families with goods help encourage the staff to constantly improve the quality of the products being made. Connecting the results of their work with their usage in everyday life opens up a chance for different

approaches on production and its enhancement. Also, aside from motivation, these kinds of measures help employees feel more satisfied with their work realizing that the company they work in supports people in need with the goods made by themselves. This aspect helps to prevent job burnout. According to surveys, 49 % of the employees feel at least some kind of exhaustion, which in perspective leads to insomnia, fatigue, irritation, etc [15]. Employees would not be able to do their jobs properly and on time, in worse cases it can lead to resignations. Taken together, this means a decrease in labor productivity. Due to this fact, it is important to openly demonstrate to employees the results of their hard work not only in numbers, but in real actions.

Finally, building the corporate culture helps to maintain relationships between employees and help them communicate better with each other. This way they would work more efficiently by considering the abilities and opinions of their colleagues more attentively.

The results of the measures that are connected to the social factor of labor productivity are proven by the statistics (table 2) [16, 17]. Over the period of 2019–2021, the income of the company has risen by 36.54 %; the number of goods manufactured has risen by 17.78 % and the total labor productivity, calculated as the ratio of output (in manufactured goods) to input (the numbers of man-hours) has increased by 14.3 %.

To sum up, labor productivity is one of the most crucial factors of production effectiveness, and its constant growth is the objective of any company. It is affected by both objective and subjective factors, none of which are of more importance than the other. Social factor in labor productivity growth enables the employers to stabilize the work

in their companies, while building a secure base for possible improvements, which was proven in practice.

It is impossible to organize constant growth of the labor productivity without considering human resources on the same level as machines and production organization. All of the factors go hand-in-hand with each other and positive results cannot be affected if at least one of them is neglected. The social factor has been overlooked for too long and rising attention to this aspect nowadays proves that it is indeed crucial. It is still a long way to progress to better measures of labor productivity and ways to improve it, but it can be said with confidence that social factor will play a huge role in that.

References

1. *Marx K., Engels F.* Works: in 30 vol. Ed. 2. M.: Gospolitizdat, 1958. Vol. 23. P. 325, 636.
2. *Samusenko S.A., Zimniakova T.S.* What Drives Labour Productivity Growth: A Case of Regional Economy // Journal of Siberian Federal University. Humanities and Social Sciences. 2021. Vol. 14. No. 12. P. 1873–1884. DOI: 10.17516/1997-1370-0866. EDN: UKXGVS.
3. *Shcherbakov A.I.* Labour productivity as an economic category and a generalized indicator of efficiency // Social and Labor Studies. 2022. Vol. 3. Is. 48. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/proizvoditelnost-truda-kak-ekonomicheskaya-kategoriya-i-obobschyonnyy-pokazatel-effektivnosti/> (accessed: 07.06.2023).
4. *Marx K.* Capital. M., 1961. Vol. 1. Ch. 1. P. 187.
5. *Lutchenko V.G., Khorev A.I., Khorev I.A., Grigoryeva V.V.* Analysis of factors affecting labor productivity // Bulletin of Voronezh State University of Engineering Technologies. 2019. Vol. 81. No. 3 (81). P. 368–374. DOI: 10.20914/2310-1202-2019-3-368-374. EDN: JIUJSG.

Table 2

Nefis Cosmetics JFC labor productivity analysis [17]

	In 2019	In 2020	In 2021	Change in percent (%)
Output (the cost of goods manufactured, tons)	260 461	286 269	316 811	17.78
Input (the number of man-hours)	1946			–
Total profit	870 778	1 569 202	1 372 100	36.54
Labor productivity, per one man-hour	133.8	147.1	162.8	14.3

6. Sink D.S. Performance management: planning, measurement and evaluation, control and improvement. M.: Progress, 1989. P. 299–300. (In Russian)
7. Laikam K.E., Bikbaeva A.R., Pavlova E.K. The impact of coronavirus pandemic on labor market // Federalism. 2021. Vol. 26. No. 4 (104). P. 5–19.
8. Rabobank official website. URL: <https://www.rabobank.com/knowledge/d011300441-global-economic-contraction-re-assessing-the-impact-of-covid-19/> (accessed: 10.07.2023).
9. Impact of the COVID-19 pandemic on industry and the environment (the digest was prepared by the Department of International and Regional Cooperation of the Russian Federation Audit Office). URL: <https://ach.gov.ru/news/kak-koronavirus-menyayet-promyshlennost-pereprofilirovanie-proizvodstva-pomoshch-gosudarstva-i-vliyan?highlight-search-result=ДАЙДЖЕСТ> (accessed: 18.07.2023).
10. Nefis Cosmetics official website. URL: <http://www.nefco.ru/> (accessed: 11.06.2023).
11. Nefis Cosmetics official website. URL: <http://www.nefco.ru/2019/08/21/gruppa-nefis-prinyala-uchastie-v-programme-po-perepodgotovke-spezialistov/> (accessed: 11.06.2023).
12. Nefis Cosmetics official website. URL: <http://www.nefco.ru/2020/12/18/generalnym-direktorom-nefis-kosmetiks-stala-dina-lavrikova/> (accessed: 11.06.2023).
13. Nefis Cosmetics official website. URL: <http://www.nefco.ru/2020/04/07/54-tysyachi-rozhenicz-poluchat-podarki-ot-nefis-kosmetiks/> (accessed: 11.06.2023).
14. Nefis Cosmetics official website. URL: <http://www.nefco.ru/2020/08/26/gruppa-kompanij-nefis-pomogla-sobratsya-v-shkolu-tysyache-tatarstanskih-pervoklassnikov/> (accessed: 11.06.2023).
15. Alexander A., De Smet A., Langstaff M., Ravid D. What employees are saying about the future of remote work. 2021. URL: <https://www.mckinsey.com/capabilities/people-and-organizational-performance/our-insights/what-employees-are-saying-about-the-future-of-remote-work#/> (accessed: 18.07.2023).
16. Martynov E.V., Bayramov Sh.V., Burdikov V.P. Increased labor productivity: Information and methodological materials // Regional center of competence of the Republic of Tatarstan on increasing labor productivity – State Autonomous Institution “Center for Energy Saving Technologies of the Republic of Tatarstan under the Cabinet of Ministers of the Republic of Tatarstan”. Kazan, 2017.
17. Corporate information disclosure center Interfax official website. <https://www.disclosure.ru/portal/files.aspx?id=188&type=2/> (accessed: 15.07.2023).

Информация об авторах

Сиразеева Альбина Фернатовна, кандидат педагогических наук, доцент, Институт управления, экономики и финансов, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

E-mail: sirajik@yandex.ru

Мухитдинова Аделя Рафитовна, студент 1 курса, Институт управления, экономики и финансов, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

E-mail: adelyamukhitdinova@gmail.com

А.Ф. СИРАЗЕЕВА,

кандидат педагогических наук, доцент

Казанский (Приволжский) федеральный университет

А.Р. МУХИТДИНОВА,

студент 1 курса

Казанский (Приволжский) федеральный университет

РОЛЬ СОЦИАЛЬНОГО ФАКТОРА В ПОВЫШЕНИИ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА

Аннотация. Производительность труда является одним из важнейших аспектов эффективности производства, а ее постоянный рост – залогом улучшения экономики России. Тенденции производительности труда различаются в разных странах, и для России наиболее заметными отличиями являются рост механизации и автоматизации и постоянное внедрение новых технологий. Это было приоритетом на протяжении веков, однако актуальность развития человеческих ресурсов как способа повышения производительности

труда нашла свое воплощение в практике лишь в последние десятилетия. Следовательно, целью данной работы является анализ человеческих ресурсов и их роли в производительности труда. Данное исследование основано на изучении теоретических аспектов производительности труда и их развития с течением времени. Результаты исследования подтверждены оценкой социального фактора и его роли в повышении производительности труда с использованием статистики и официальных отчетов выбранной компании и ее способов повышения эффективности управления человеческими ресурсами.

Ключевые слова: производительность труда, человеческие ресурсы, социальный фактор, эффективность, управление, производство.

Литература

1. Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения: в 30 т. 2-е изд. М.: Госполитиздат, 1958. Т. 23. С. 325, 636.
2. Самусенко С.А., Зимнякова Т.С. Что вызывает рост производительности труда: пример региональной экономики // Журнал Сибирского федерального университета. Гуманитарные и социальные науки. 2021. Т. 14. № 12. С. 1873–1884. DOI: 10.17516/1997-1370-0866. EDN: UKXGVS.
3. Щербаков А.И. Производительность труда, как экономическая категория и обобщенный показатель эффективности // Социальные и трудовые исследования. 2022. № 3 (48). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/proizvoditelnost-truda-kak-ekonomicheskaya-kategoriya-i-obobschyonnyu-pokazatel-effektivnosti/> (дата обращения: 07.06.2023).
4. Маркс К. Капитал. М., 1961. Т. 1. Гл. 1. 187 с.
5. Лутченко В.Г., Хорев А.И., Хорев И.А., Григорьева В.В. Анализ факторов, влияющих на производительность труда // Вестник Воронежского государственного университета инженерных технологий. 2019. Т. 81. № 3 (81). С. 368–374. DOI: 10.20914/2310-1202-2019-3-368-374. EDN: LIJUSG.
6. Синк Д.С. Управление производительностью: планирование, измерение и оценка, контроль и повышение / пер. с англ. М.: Прогресс, 1989. С. 299–300.
7. Лайкам К.Э., Бикбаева А.Р., Павлова Е.К. Влияние пандемии коронавируса на рынок труда // Федерализм. 2021. Т. 26. № 4 (104). С. 5–19.
8. Официальный сайт Рабобанка. URL: <https://www.rabobank.com/knowledge/d011300441-global-economic-contraction-re-assessing-the-impact-of-covid-19/> (дата обращения: 10.06.2023).
9. Воздействие пандемии COVID-19 на промышленность и экологию (дайджест подготовлен Департаментом международного и регионального сотрудничества СП РФ). URL: <https://ach.gov.ru/news/kak-koronavirus-menyayet-promyshlennost-pereprofilirovanie-proizvodstva-pomoshch-gosudarstva-i-vliyan?highlight-search-result=ДАЙДЖЕСТ> (дата обращения: 18.07.2023).
10. Официальный сайт Нэфис Косметикс. URL <http://www.nefco.ru/> (дата обращения: 11.06.2023).
11. Официальный сайт Нэфис Косметикс. URL: <http://www.nefco.ru/2019/08/21/gruppa-nefis-prinyala-uchastie-v-programme-po-perepodgotovke-spezialistov/> (дата обращения: 11.06.2023).
12. Официальный сайт Нэфис Косметикс. URL: <http://www.nefco.ru/2020/12/18/generalnym-direktorom-nefis-kosmetiks-stala-dina-lavrikova/> (дата обращения: 11.06.2023).
13. Официальный сайт Нэфис Косметикс. URL: <http://www.nefco.ru/2020/04/07/54-tysyachi-rozhenicz-poluchat-podarki-ot-nefis-kosmetiks/> (дата обращения: 11.06.2023).
14. Официальный сайт Нэфис Косметикс. URL: <http://www.nefco.ru/2020/08/26/gruppa-kompanij-nefis-pomogla-sobratsya-v-shkolu-tysyache-tatarstanskih-pervoklassnikov/> (дата обращения: 11.06.2023).
15. Alexander A., De Smet A., Langstaff M., Ravid D. What employees are saying about the future of remote work. 2021. URL: <https://www.mckinsey.com/capabilities/people-and-organizational-performance/our-insights/what-employees-are-saying-about-the-future-of-remote-work#/> (accessed: 18.07.2023).
16. Мартынов Е.В., Байрамов Ш.В., Бурдинов В.П. Повышение производительности труда: информационно-методические материалы // Региональный центр компетенций Республики Татарстан по вопросам повышения производительности труда – ГАУ «Центр энергосберегающих технологий РТ при КМ РТ». Казань, 2017.
17. Официальный сайт Центра раскрытия корпоративной информации Интерфакс. URL <https://www.e-disclosure.ru/portal/files.aspx?id=188&type=2/> (дата обращения: 15.07.2023).

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

УДК 330.15

Р.И. НИЗАМУТДИНОВ,

младший научный сотрудник

*Лаборатория современных проблем региональной экономики
Центрального аппарата Уфимского федерального исследовательского центра
Российской академии наук*

Р.Р. АХУНОВ,

*доктор экономических наук, член-корреспондент Академии наук Республики Башкортостан,
главный научный сотрудник*

*Лаборатория современных проблем региональной экономики
Центрального аппарата Уфимского федерального исследовательского центра
Российской академии наук*

НЕФТЯНЫЕ РЕГИОНЫ РОССИИ: ОСОБЕННОСТИ ИХ ИДЕНТИФИКАЦИИ

Статья подготовлена в рамках выполнения плана научно-исследовательской работы Уфимского федерального исследовательского центра Российской академии наук по государственному заданию Министерства науки и высшего образования Российской Федерации.

Аннотация. В статье предложена авторская методика определения нефтяных регионов. Авторами исследованы различные подходы к идентификации таких регионов, в том числе рассмотрена возможность применения к нефтяным регионам методик определения регионов ресурсного типа путем замены агрегированных показателей по полезным ископаемым на показатели конкретно по нефти. Выявлены недостатки критериев, лежащих в основе предлагаемых подходов (наиболее частые – это доступность информации лишь по полезным ископаемым без детализации по нефти, а также предоставление данных по региону регистрации головных компаний, зачастую отличному от регионов, в которых проходит реальная деятельность). При выборе методики и критериев идентификации нефтяных регионов авторами рекомендовано учитывать особую роль федерального центра в качестве одного из ключевых субъектов в вопросах формирования региональной политики, поскольку ведущая роль центра необходима в вопросах управления отраслью, оказывающей определяющее влияние на федеральный бюджет и экономику страны в целом, а также неизбежна в условиях централизации власти и финансовых потоков. Предложен вариант определения нефтяного региона через долю рассматриваемого региона в суммарном налоге на добычу полезных ископаемых (по нефти), подлежащем уплате в федеральный бюджет всеми регионами.

Ключевые слова: нефтяные регионы, регионы ресурсного типа, нефтяная отрасль, критерии идентификации нефтяных регионов, налог на добычу полезных ископаемых.

Тематика энергоперехода и его экономических последствий для нефтяной и смежных отраслей все чаще содержится в публикациях по региональной проблематике (под энергопереходом в данной статье будем понимать смену углеводородов на возобновляемые источники энергии в качестве доминирующего элемента мирового энергетического баланса). В этой связи

вызывает интерес будущее российских регионов, экономика которых неразрывно связана с нефтяной отраслью. Для эффективного управления нефтяными регионами возникает необходимость их идентификации.

Несмотря на то, что термин нефтяной регион является общеупотребительным, теоретический аспект этого понятия рассмотрен недостаточно

– в большинстве работ по тематике нефтяных регионов авторы не указывают, что понимают под этим термином. В литературе большее внимание уделено термину «регион ресурсного типа» («ресурсный регион», «сырьевой регион», «ресурсная территория»), включающего в себя и нефтяные регионы, раскрыт в достаточно полной мере. В литературе широко представлены методы и критерии определения таких регионов. Выделим следующих авторов, внесших вклад в развитие научных положений исследуемого вопроса: В.А. Крюков, А.Е. Севастьянова, С.Н. Левин, В.В. Шмат, М.В. Курбатова, А.Н. Токарев, Е.С. Каган, С.В. Белоусова, Е.В. Гоосен и др.

Обобщенное понимание о регионе ресурсного типа (далее – РРТ) дает определение его как региона с доминирующим природоэксплуатирующим сектором [17, с. 16].

В зарубежной литературе понятие ресурсной территории или региона практически не используется (большинство найденной англоязычной литературы с применением подобной терминологии принадлежит российским авторам – например, см. [24, 25]). Однако внимание зарубежных исследователей (см. [22, 23]) сконцентрировано вокруг понятия «ресурсное проклятие» (англ. “resource curse”, на региональном уровне – “subnational resource curse”), автором которого часто называют Р. Аути [26], хотя самой концепции

были посвящены и более ранние труды других экономистов. Ресурсное проклятие также называется еще парадоксом изобилия (англ. “paradox of plenty”). Так или иначе, тема ресурсных регионов обстоятельно изучалась и за пределами России. Как и в русскоязычной литературе, в трудах зарубежных авторов особого упора на понятии нефтяного региона не делалось.

Между тем существует необходимость выделения нефтяных регионов среди других РРТ в качестве отдельного объекта исследования. Перечислим некоторые особенности, являющиеся основанием для выделения российского нефтяного сектора в самостоятельный объект исследования:

1. Роль и значимость нефтяного сектора в экономической системе страны и ее регионов (подробнее об этом см. [1]). Нефть и нефтепродукты преобладают над другими сырьевыми товарами в структуре объема отгруженной продукции (табл. 1).

Нефтяной сектор является основным источником ВВП и доходов федерального бюджета (рис. 1). Суммарная доля энергетических товаров (нефти, газа, нефтепродуктов, сжиженного газа) в совокупном экспорте России в 2021 г. составила 49 %, в том числе доля нефти – 22 %, нефтепродуктов – 14 % [21].

Таблица 1

Доля сырьевых товаров в общем объеме отгруженной продукции по видам экономической деятельности «Добыча полезных ископаемых» (далее – ДПИ) и «Обрабатывающие производства» (далее – ОП) в Российской Федерации в 2021 г. [16, с. 592–597]

Добыча сырья	Доля в ДПИ, %
Нефть и природный газ	68,7
Металлические руды	9,6
Предоставление услуг в области ДПИ	9,5
Уголь	9,1
Прочие полезные ископаемые	3,1
Переработка сырья	Доля в ОП, %
Производство кокса, нефтепродуктов, резиновых и пластмассовых изделий	22,6
Производство металлургическое; производство готовых металлических изделий	22,5
Производство химических веществ и химических продуктов; производство лекарственных средств и материалов, применяемых в медицинских целях	10,5
Производство прочей неметаллической минеральной продукции	3,3
Производство бумаги и бумажных изделий; деятельность полиграфическая и копирование носителей информации	2,6
Деревообработка	1,8

Примечание: составлено авторами по данным [16, с. 592–597].

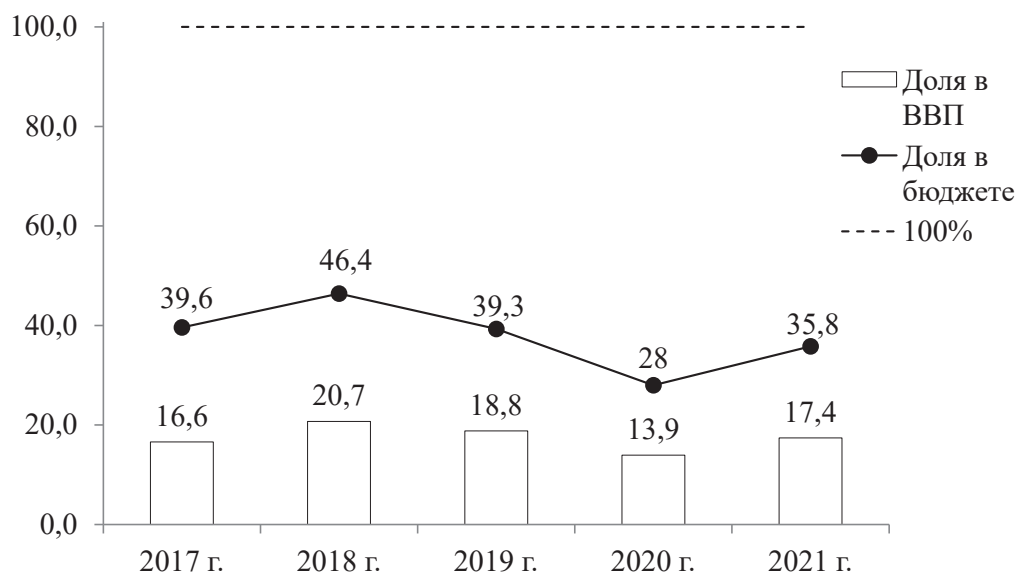


Рис. 1. Доля нефтегазового сектора в ВВП РФ (в текущих ценах, в %) и в доходах федерального бюджета РФ за 2017–2021 гг. (в %).

Примечание: составлено авторами по данным Росстата [2] и Счетной палаты [11]

Нефть используется во многих секторах экономики, таких как транспорт, логистика, нефтехимия, производство удобрений и пестицидов. Нефтяная промышленность порождает множество мультипликативных эффектов, обеспечивая спрос на металлоконструкции, трубы, оборудование, программное обеспечение, транспорт, финансовые и страховые услуги и многое другое.

2. Усиление ESG-повестки и неизбежность энергоперехода. Несмотря на то, что углеводороды по-прежнему являются основным источником энергии в мире, существует растущее осознание необходимости перехода к более экологически чистым ее источникам. В основе нефтяной промышленности лежит ископаемое топливо, являющееся источником выбросов парниковых газов в атмосферу и нанесения ущерба окружающей среде.

Согласно исследованию VYGON Consulting «Евро ТУР: цена вопроса», 83,1 % выбросов парниковых газов, выбрасываемых всеми секторами экономики в 2019 г., приходилось на уголь (39,5 % всех выбросов), нефть (26,2 %) и газ (17,4 %) [23, с. 9]. При этом лишь 22 % выбросов от нефти (5,75 % от общих выбросов) приходится на операции в нефтяном секторе, остальная часть – это результат сжигания нефти и нефтепродуктов при потреблении, т. е. в других секторах экономики (в основном в транспорте – 56,7 % выбросов от нефти).

Таким образом, даже при обеспечении углеродно-нейтральной добычи и переработки нефти, останется еще 78 % текущих выбросов от нефти, производимых при ее сжигании потребителями топлива. В связи с этим декарбонизация потребует замены нефти на низкоуглеродные источники энергии либо нейтрализации выбросов от сжигания топлива (существующие технологии не позволяют эффективно решить эту проблему). Аналогичная ситуация с углем и газом (рис. 2).

Среди энергетических ресурсов уголь первым окажется под ударом энергоперехода, однако закат угольной промышленности начался уже давно. Газ будет продолжительное время использоваться в качестве переходного топлива, обладающего меньшим углеродным следом. Нефть, в отличие от угля и газа, в основном используется в транспорте и не является основным источником первичной энергии, а потому ее замещение будет происходить в большей степени по мере электрификации транспорта, а не распространения возобновляемой энергетики. При этом ни угольные, ни газовые регионы, в отличие от нефтяных, не составляют основу национальной экономики.

Энергопереход затронет и остальные ресурсные отрасли экономики, однако влияние на них будет не таким сильным (табл. 2).



Рис. 2. Структура выбросов парниковых газов по источникам в мире в 2019 г., %.
Примечание: составлено авторами по данным [23, с. 9]; внешний радиус диаграммы – добыча и потребление, внутренний радиус – только операции внутри отрасли

3. Лидерство в инновационной сфере и построение технологического суверенитета в национальной экономике России. В 2018 г. затраты нефтедобывающих и нефтеперерабатывающих организаций на технологические инновации составили 102,5 млрд руб. и 123 млрд руб. соответственно, что в сумме равно 15,3 % таких затрат по всем видам экономической деятельности [3] и 26 % таких затрат в промышленности [4]. Дальнейшее развитие нефтяной отрасли сопряжено с технологическими вызовами: усложнение методов добычи, импортозамещение оборудования и программного обеспечения, цифровизация, снижение нагрузки на окружающую среду и использование технологий, направленных на достижение углеродной нейтральности. Это будет стимулировать нефтяной сектор продолжать осуществлять инвестиции в инновационные технологии. При этом нефтяные регионы за счет ренты, как правило, являются более финансово-обеспеченными регионами, что позволяет им проводить более масштабную инвестиционную политику.

Таким образом, нефтяная промышленность является основой российской экономики. Вместе с тем, процессы энергоперехода и декарбонизации представляют экзистенциальную угрозу для

отрасли, что является значительным риском для национальной экономики. Это обуславливает необходимость структурных преобразований в экономике и стратегического управления отраслью, что служит основанием для вычленения нефтяных регионов из регионов ресурсного типа и рассмотрения их в качестве самостоятельного объекта исследования. При этом опыт, накопленный при изучении РРТ, в том числе методы и критерии идентификации таких регионов, будет полезно адаптировать и применить к нефтяным регионам, являющимся одним из видов РРТ.

Методологически выявление регионов, подверженных ресурсному проклятию, не отличается от выявления регионов ресурсного типа. В обоих случаях методика строится на определении значимости ресурсного сектора в экономике региона, поэтому в рамках данной работы критерии идентификации ресурсного проклятия будут использоваться как критерии идентификации регионов ресурсного типа.

Рассмотрим взгляды различных авторов на критерии идентификации нефтяных и ресурсных регионов. Авторы предлагают относить регион к ресурсным или нефтяным, если указанные ими критерии достигают порогового значения (табл. 3).

Таблица 2

Оценка влияния энергоперехода на отрасли, связанные с ресурсами

	Влияние энергоперехода на спрос в отрасли	Задачи и требования по декарбонизации
Нефть	Падение спроса в процессе замещение автомобилей с ДВС на электромобили; рост в секторе нефтехимии	Замещение углеводородов возобновляемыми источниками энергии. Снижение выбросов при добыче, повышение энергоэффективности, снижение аварийности, нулевое сжигание попутного газа, предотвращение утечек
Газ	Рост спроса в процессе замещения угля и мазута газом, как более экологичным видом топлива. В долгосрочной перспективе замещение газа низкоуглеродными источниками энергии	
Уголь	Падение спроса: замещение газом и возобновляемой энергией	
Металлы	Рост спроса на цветные металлы (используются в проходах, аккумуляторах, электромобилях, полупроводниках, ветряках и т. д.)	Отказ от угля в пользу электрометаллургии, переход к экономике замкнутого цикла [20]
Алмазы	Снижение спроса на технические алмазы (незначительное для алмазной отрасли) ввиду снижения потребности в буровых инструментах в добывающих секторах	Снижение энергоемкости (энергия один из основных источников расходов), переход на использование зеленой энергии
Дерево	Развитие деревянного домостроения (из CLT-панелей) в рамках замещения углеродоемкого бетона, замена пластиковых упаковок бумажными и деревянными, развитие лесного хозяйства с упором на его поглощающие возможности	Лесовосстановление, предотвращение лесных пожаров

Примечание: составлено авторами.

Таблица 3

Критерии идентификации ресурсных регионов в исследованиях различных авторов

Автор	Критерий
Р. Аути	Доля добычи полезных ископаемых (ДПИ) в ВВП > 8 % и в экспорте > 40 %
В.П. Орлов	Доля ДПИ в ВВП > 5 %
Н.Н. Михеева, С.В. Белоусова	Доля ДПИ в ВВП > 10,5–10,8 %
И.Н. Ильина	Доля ДПИ в ВВП > 30 %
Л.А. Толстолесова	Доля ДПИ в ВВП > 50 %
Г.Р. Ислакаева	Зависимость ВРП (или доходов бюджета) от мировых цен на нефть
С.Н. Левин, Д.В. Кислицын, А.А. Сурцева	Средняя за 10 лет доля ДПИ в ВРП региона > доли ДПИ в ВВП России (в 2005–2015 гг. больше 11 %)
М.В. Курбатова, С.Н. Левин, Е.С. Каган, Д.В. Кислицын	Доля ДПИ в ВРП; отношение ДПИ к обрабатывающим производствам

Примечание: составлено авторами.

При попытке адаптации перечисленных показателей для определения нефтяного региона был выявлен ряд методологических ограничений и недостатков. Далее произведен критический разбор вышеуказанных и некоторых других показателей на предмет их применимости в качестве идентификаторов нефтяных регионов.

Наиболее очевидный и часто предлагаемый показатель – доля добычи полезных ископаемых

(в нашем случае нефти) в ВРП. Для расчета доли валовой добавленной стоимости нефти и нефтепродуктов в ВРП необходима информация о структуре валовой добавленной стоимости добычи полезных ископаемых и обрабатывающих производств. Однако такая детализация отсутствует. В работе [5, с. 50] предлагается определять вклад нефтяного сектора в экономику региона косвенными методами путем рассмотре-

ния структуры объема отгруженной продукции по видам экономической деятельности (ВЭД). Действительно, Росстат раскрывает структуру объема отгруженных товаров по видам экономической деятельности «Добыча полезных ископаемых» и «Обрабатывающие производства» (по ВДС такой информации нет), предоставляя данные по доле добычи нефти и природного газа, а также производства кокса и нефтепродуктов, резиновых и пластмассовых изделий в объемах отгруженных товаров. Однако показатели объема отгруженной продукции считаются по отчетности зарегистрированных в данном регионе компаний. В то время как их реальная деятельность, а также уплачиваемые ими налоги, создаваемые рабочие места и валовая добавленная стоимость могут осуществляться в другом регионе. Так, например, в Москве объем отгруженных товаров в части добычи полезных ископаемых в 2021 г.

составил 1,77 трлн руб. [16, с. 574–575], что равно суммарному объему Башкортостана (0,3 трлн руб.), Татарстана (1,01 трлн руб.) и Самарской области (0,5 трлн руб.), являющихся крупными нефтедобывающими и нефтеперерабатывающими регионами.

Для расчета доли нефти и нефтепродуктов в ВДС региона в работе [5] предлагается вместо структуры добычи полезных ископаемых и обрабатывающих производств по показателю валовой добавленной стоимости использовать структуру по показателю объема отгруженной продукции. При такой подмене расчеты неизбежно теряют точность. Чтобы иметь представление о масштабах расхождений, сравним структуры валовой добавленной стоимости и объема отгруженных товаров по видам экономической деятельности, данные по которым есть в открытом доступе (табл. 4 и 5).

Таблица 4

Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами по видам экономической деятельности (в фактически действовавших ценах; млн руб.)

	2016	2017	2018	2019	2020	Средняя за 5 лет
Добыча полезных ископаемых	22	24	26	25	20	23
Обрабатывающие производства	66	66	64	65	69	66
Обеспечение электрической энергией, газом и паром, кондиционирование воздуха	10	9	8	8	8	9
Водоснабжение, водоотведение, организация сбора и утилизации отходов, деятельность по ликвидации загрязнений	2	2	2	2	2	2
Итого	100	100	100	100	100	100

Примечание: составлено авторами по данным [12–16].

Таблица 5

Отраслевая структура валовой добавленной стоимости в 2016–2020 гг. (в текущих основных ценах; в процентах к итогу)

	2016	2017	2018	2019	2020	Средняя за 5 лет
Добыча полезных ископаемых	34	36	41	40	34	37
Обрабатывающие производства	53	52	49	50	55	52
Обеспечение электрической энергией, газом и паром, кондиционирование воздуха	11	10	8	9	10	10
Водоснабжение, водоотведение, организация сбора и утилизации отходов, деятельность по ликвидации загрязнений	2	2	2	2	2	2
Итого	100	100	100	100	100	100

Примечание: составлено авторами по данным [12–16].

В структуре валовой добавленной стоимости средняя за 5 лет доля обрабатывающих производств выше доли ДПИ в 1,4 раза, а в структуре объема отгруженных товаров – в 2,81 раза. Это свидетельствует о значительных расхождениях в структурах отгруженных товаров и валовой стоимости, что делает подмену показателей нежелательной.

Таким образом, использование информации по показателю объема отгруженных товаров предполагает допущение некоторой погрешности в результатах, что необходимо учитывать.

Еще одним часто предлагаемым подходом для идентификации РРТ является использование доли экспорта продукции нефтяного сектора в общем экспорте. Однако, согласно методологии Росстата, отчетность по экспорту компаний, как правило, сдается по месту их регистрации [9, с. 7]. В данном случае также показательным является опыт Москвы, доля которой в экспорте продукции топливно-энергетического комплекса страны в 2021 г. составила 60,4 % [16, с. 1108], что объясняется высокой концентрацией зарегистрированных на ее территории нефтяных компаний.

Избежать подобных искажений можно было бы, прибегнув к использованию более простых и надежных показателей, как натуральные показатели добычи нефти в регионе. В российском статистическом ежегоднике публиковались данные по добыче нефти, включая газовый конденсат, по субъектам Российской Федерации в натуральном выражении. Однако последние доступные данные в разрезе субъектов РФ были представлены за 2007 г., после чего произошло укрупнение до федеральных округов, а затем остался один показатель добычи по стране в целом.

Важным для оценки влияния нефтяного сектора на экономику региона является показатель доли налоговых поступлений, выплаченных компаниями нефтяного сектора в доходах регионального бюджета. Однако из открытых источников не представляется возможным использовать информацию о структуре налогов на прибыль по видам экономической деятельности.

Несколько нетривиальным в данном ряду показателей выглядит предложение оценивать зависимость экономики региона от мировых цен на нефть [5], поскольку опирается не на статистический показатель, а на корреляционный, подразумевающий оценку прямого влияния динамики нефтяных цен на экономику (бюджет) региона.

Однако мы считаем, что на практике сильная реакция ВРП (или бюджета) региона на падение нефтяных цен не является признаком того, что регион является нефтяным. К примеру, при падении цен на нефть в 2015 г. (цены на нефть с максимумов 2014 г. до минимумов 2015 г. снизились втрое со 112 до 37 долл. за баррель [19]) в десятку регионов с худшими показателями индекса физического объема ВРП в постоянных ценах попали (в порядке возрастания индекса): Волгоградская область (93,8 %), Калужская область (94,6 %), Карачаево-Черкесская Республика (95,1 %), Хабаровский край (95,7 %), Республика Калмыкия (95,9 %), Оренбургская область (96,1 %), Нижегородская область (96,5 %), Самарская и Омская области (обе 97 %), Чувашская Республика (97,3 %) [12]. Десятка регионов с наименьшим приростом ВРП, рассчитанным в номинальных текущих ценах, выглядит следующим образом: Республика Ингушетия (–4 %), Республика Северная Осетия – Алания (0 %), Омская область, Республика Тыва, Кабардино-Балкарская Республика, Карачаево-Черкесская Республика (все +3 %), Волгоградская область, Чеченская Республика, Республика Мордовия, Калужская область (все +4 %) [12]. Большинство указанных регионов не занимается добычей или переработкой нефти, поэтому относить их к числу нефтяных на основе большей уязвимости их ВРП от падения нефтяных цен будет ошибочно.

К тому же корреляция носит обусловленный характер: ее наличие между ВРП регионов и нефтяными ценами обеспечивается величиной нефтяного сектора в регионе, экономические показатели которого зависят от движения цен на нефть. Влияние цен на экономику региона будет тем сильнее, чем больше доля нефтяного сектора в экономике. Таким образом, более обоснованным нам представляется использование показателя доли нефтяного сектора в ВРП (или бюджете) региона.

Возможности и ограничения использования показателей в качестве критериев определения нефтяных регионов сведены в табл. 6.

В выборе показателя, на наш взгляд, важно также учитывать ограниченную управленческую субъектность региона. Несмотря на усилия региональных властей, особое значение для развития региона имеют решения федеральной власти и вертикально интегрированных нефтяных компаний, осуществляющих свою деятельность внутри

**Преимущества и недостатки использования различных показателей
в качестве критериев идентификации нефтяных регионов**

Показатель	Доступность информации	Преимущества/недостатки
Добыча нефти, млн т в год	Нет в открытом доступе. После 2008 г. в российском статистическом ежегоднике перестали публиковаться натуральные показатели добычи нефти, включая газовый конденсат, в разрезе субъектов РФ	Можно отслеживать сам факт добычи, ее уровень и динамику. Можно сравнивать регионы между собой. Отсутствие денежной оценки показателей добычи обедняет возможности их использования для определения значимости нефти в производстве и бюджете региона
Доля валовой добавленной стоимости произведенной нефти и нефтепродуктов в ВРП	Росстат не раскрывает структуру валовой добавленной стоимости добычи полезных ископаемых и обрабатывающих производств	В отличие от физического объема добычи позволяет оценить значимость нефтедобычи для экономики региона. Показатель не позволяет оценить развитие нефтепереработки, а также не дает представления о размерах отрасли в масштабах страны
Доля объема отгруженной нефти в общем объеме отгруженной продукции	Публикуются в статистическом ежегоднике «Регионы России». Данные по объему отгруженной продукции сдаются по месту регистрации головных компаний, а не по месту фактической деятельности, что искажает реальную картину	Показывает долю нефтяного сектора в промышленности. Не учитываются непромышленные отрасли (например, торговля и финансы)
Доля нефти в экспорте	Можно рассчитать по данным в открытом доступе. Однако, согласно методологии Росстата, отчетность по экспорту компаний, как правило, сдается по месту их регистрации [9, с. 7], что искажает реальную картину	Доля нефти в экспорте показывает влияние нефти на внешний товарооборот и торговый баланс региона. Для оценки влияния оттока импортеров от российской нефти в рамках энергоперехода или санкций правильнее было бы рассматривать долю экспортируемой нефти в ВРП.
Доля налогов, уплаченных нефтяными компаниями в бюджет региона	Информации о структуре налогов на прибыль по видам экономической деятельности нет в открытом доступе	Позволяет оценить зависимость регионального бюджета от нефтяных доходов. При этом, не позволяет оценить значимость отрасли в масштабах страны
Доля НДС и экспортных пошлин на нефть в доходах федерального бюджета	Доступна в Отчете о налоговой базе и структуре начислений по налогу на добычу полезных ископаемых, представленной на сайте Федеральной налоговой службы	Позволяет оценить роль нефтяного сектора региона в пополнении федерального бюджета, однако не дает представлений о значимости отрасли для промышленности региона и его бюджета
Корреляция между ВРП и мировыми ценами на нефть	Можно рассчитать по данным в открытом доступе. Данные по ВРП публикуются в статистическом ежегоднике «Регионы России». Цены на нефть можно найти на биржевых и брокерских сайтах	Самую сильную реакцию на падение нефтяных цен демонстрировали регионы, не связанные с нефтью

Примечание: составлено авторами

региона, но имеющих центры принятия решений за его пределами. Тому есть ряд причин:

1. Централизация экономических и политических ресурсов, необходимых для проведения преобразований (инвестиции, изменение нор-

мативно-правовой базы, строительство инфраструктуры и т. п.). Сложившаяся практика такова, что большинство крупных инвестиционных программ в рамках энергоперехода капиталоемки и не обходится без участия федеральных средств.

По оценке экспертов, энергопереход в России потребует инвестиций в 90 трлн руб. в течение 28 лет (по 3,2 трлн руб. в год). Для реализации столь масштабных инвестиционных программ регионам потребуется помощь в том числе и федерального центра.

2. Особенности фискальной политики (основным бенефициаром сложившейся в отношении нефтяного сектора фискальной политики является федеральный бюджет, что связано с уплатой в национальную казну НДС и экспортных пошлин). Таким образом, аккумулируя большую часть поступлений от добычи и продажи нефти, федеральный бюджет обладает более широкими финансовыми возможностями для инвестиций, чем нефтяные регионы. Нефтяная промышленность является основным источником доходов федерального бюджета, поэтому вопросы ее развития имеют национальное значение и не могут находиться в единоличном ведении регионов.

3. Интересы национальной экономики и вертикально интегрированных нефтяных компаний часто лежат над региональными. В ряде вопросов федеральный центр и нефтяные корпорации будут следовать своей логике, отличной от логики отдельного региона. К примеру, в рамках сокращения добычи Роснефтью в коронакризисном 2020 г. наибольшее снижение объемов добычи происходило прежде всего за счет Башнефти, что сказалось на поступлениях в бюджет республики. Данный опыт показателен тем, что интересы бизнеса оказались преобладающими над региональными.

Таким образом, учитывая высокую степень управленческой субъектности федерального центра в вопросах развития нефтяных регионов, их необходимо выделять не только по значимости нефтяного сектора для экономики самих этих регионов, но и для экономики страны в целом.

Как нами было отмечено выше, налоговые отчисления нефтяной промышленности являются одним из ключевых источников пополнения федерального бюджета. Основным налогом нефтедобывающих компаний в федеральную казну является НДС (здесь и далее будет идти речь о НДС на нефть). В связи с этим авторами предложено использовать показатель доли региона в суммарном НДС, получаемом федеральным бюджетом со всех регионов, что позволит оценить значение нефтяной промышленности региона для федерального центра. При этом НДС,

хоть и косвенно, является показателем величины получаемых преимуществ и самим регионом, поскольку формула расчета налога подразумевает учет физического объема добычи нефти на территории региона, а также цен на нее, а эти показатели, в свою очередь, обуславливают экономический успех компаний сектора, а значит и выплачиваемых ими налогов в региональный бюджет.

Кроме того, в законе закреплен порядок уплаты налога в бюджет по месту нахождения каждого участка недр [10]. Следовательно, это поможет избежать методических искажений, о которых мы упоминали ранее, возникающих при регистрации компании за пределами региона, на территории которого осуществляется реальная деятельность по добыче.

Величина НДС, выплачиваемая регионом в рамках отчетного года, может быть значительно выше или ниже исторически сложившихся значений. Объясняется это единоразовыми сокращениями или наращиваниями добычи и ценовыми колебаниями на нефтяном рынке. В целях минимизации влияния такого рода флуктуаций, нами предлагается использование среднего показателя НДС за длительный временной промежуток. Таким образом, в рамках предложенной авторами методики были взяты суммы НДС на нефть, ежегодно подлежащие уплате в период 2008–2021 гг., и рассчитаны средние значения для каждого региона в указанном периоде. На основе средних показателей рассчитана средняя доля каждого региона в суммарной величине НДС, подлежащей уплате в бюджет страны.

Полученный список регионов, ранжированный по средней доле региона в выплатах НДС в федеральный бюджет за период 2008–2021 гг., представлен в табл. 7. Отображение данных регионов на гистограмме (рис. 3) позволяет заметить разделение регионов на две группы: первая группа с долей больше 1 % (в табл. 7 выделена полужирным шрифтом) и вторая – с долей меньше 1 %, между которыми наблюдается разрыв.

Нами предлагается относить регионы к нефтяному типу с точки зрения значимости налоговых поступлений для федерального бюджета. Таким образом, в рамках предлагаемого нами подхода, к нефтяным следует относить только первую группу регионов, доля которых в поступлениях НДС значима для федерального бюджета и превышает 1 %.

Таблица 7

**Региональная структура начислений по НДС на нефть в период 2008–2021 гг.
(ранжировано по убыванию показателей)**

	Средняя ежегодная сумма НДС на нефть, подлежащая уплате в бюджет в 2008–2021 гг., тыс. руб.	Доля региона в суммарном НДС на нефть, %
Ханты-Мансийский АО – Югра	1 417 814 193,2	52,6
Республика Татарстан	205 771 647,1	7,6
Ямало-Ненецкий АО	141 330 103,9	5,2
Оренбургская область	111 426 847,7	4,1
Пермский край	94 133 682,9	3,5
Красноярский край	90 226 298,3	3,3
Самарская область	83 670 294,3	3,1
Республика Коми	76 594 446,8	2,8
Республика Башкортостан	69 542 763,0	2,6
Иркутская область	68 921 003,0	2,6
Тюменская область	61 064 316,2	2,3
Томская область	59 695 844,9	2,2
Удмуртская Республика	59 603 340,9	2,2
Ненецкий АО	53 459 817,0	2,0
Республика Саха (Якутия)	47 677 424,6	1,8
Волгоградская область	12 608 276,3	0,5
Саратовская область	7 286 208,2	0,3
Сахалинская область	6 734 439,5	0,2
Краснодарский край	4 612 658,2	0,2
Ставропольский край	4 434 144,6	0,2
Калининградская область	4 094 835,5	0,2
Ульяновская область	3 712 149,5	0,1
Новосибирская область	2 688 768,3	0,1
Астраханская область	2 431 044,5	0,1
Омская область	2 043 001,9	0,1
Чеченская Республика	1 927 289,5	0,1
Республика Дагестан	788 328,8	–
Пензенская область	684 409,2	–
Республика Калмыкия	583 454,8	–
Республика Ингушетия	172 231,6	–
Республика Крым	53 091,9	–
Кировская область	48 027,5	–
Кабардино-Балкарская Республика	4 868,4	–
Ростовская область	463,8	–
Республика Северная Осетия – Алания	62,9	–
Тульская область	4,6	–

Примечание: составлено авторами на основе данных [18].

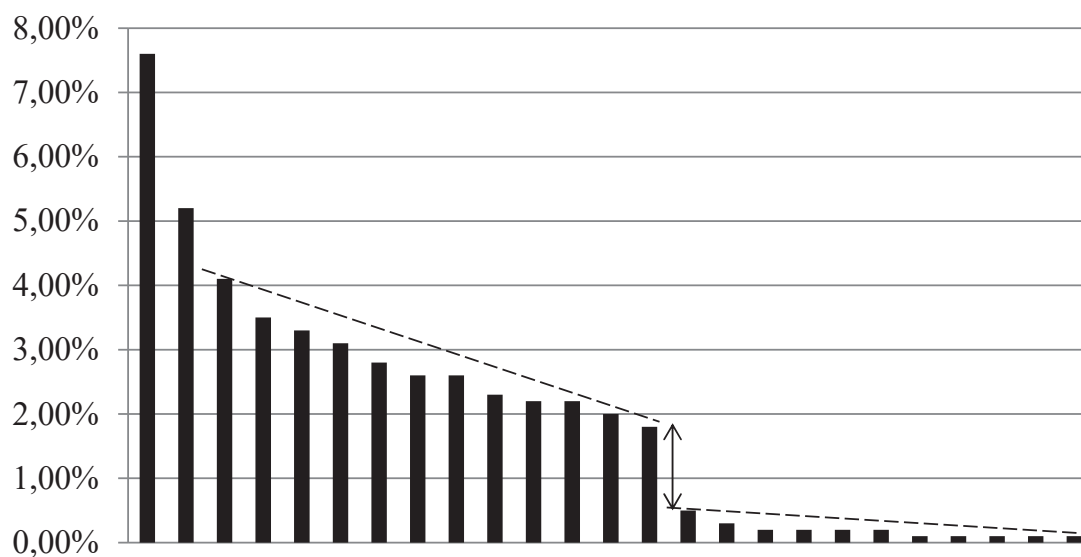


Рис. 3. Доля регионов в суммарном НДПИ на нефть

Таким образом, согласно данной методологии, выделено 15 нефтяных регионов, на которые суммарно приходится 97,9 % всех выплачиваемых в стране НДПИ. Отметим, что такой подход к определению нефтяных регионов тоже не лишен недостатков – он не позволяет напрямую оценить значимость нефтяного сектора для экономики самого региона. При этом значимая доля региона в отчислениях по НДПИ является хоть и косвенным, но достаточным подтверждением важности нефтяного сектора в экономике региона. К тому же в рамках трансформационных процессов, связанных с энергопереходом и реструктуризацией российской экономики, причисление регионов к числу нефтяных уместно производить с учетом позиции и интересов федерального центра, как одного из основных субъектов формирования региональной политики.

Заключение

Экономическая значимость нефтяной промышленности и нависшие над ней риски энергоперехода предопределили злободневность вопросов стратегического будущего нефтяной отрасли. Определение круга регионов, относящихся к числу нефтяных, – неотъемлемый этап стратегического управления этими регионами.

Идентификация нефтяных регионов происходит на базе одно- или двухфакторных методик, согласно которым регион относится к нефтяным по достижению им порогового значения критери-

ального показателя. Анализ критериев показал, что их использование ограничено отсутствием открытых данных и особенностями методологии статистических ведомств по сбору информации для ряда показателей, которые приводят к искажению результатов в региональном разрезе. Выявленные недостатки обусловили необходимость проведения данного исследования.

В качестве основного критерия идентификации нефтяных регионов предложен показатель доли региона в НДПИ, подлежащий выплате регионами в федеральный бюджет. Данный показатель публикуется налоговым ведомством и отражает реальную картину в региональном разрезе.

Литература

1. Ахунов Р.Р., Трофимчук Т.С. Вклад добычи и первичной переработки нефти в развитие экономики регионов (на примере республик Башкортостан и Татарстан) // Вестник УГНТУ. Наука, образование, экономика. Серия: Экономика. 2019. № 3 (29). DOI: 10.17122/2541-8904-2019-3-29-7-16.
2. Доля нефтегазового сектора в валовом внутреннем продукте Российской Федерации. URL: <https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/NGS.xls>.
3. Затраты организаций на технологические инновации с 2017 г. URL: <https://www.fedstat.ru/indicator/58764>.
4. Затраты организаций промышленного производства на технологические инновации с 2017 г. URL: <https://www.fedstat.ru/indicator/58760>.
5. Ислакаева Г.Р. Регион с преимущественным развитием нефтехимического комплекса: теоре-

тический аспект // Экономика и управление: научно-практический журнал. 2020. № 6 (156). DOI: 10.34773/EU.2020.6.10.

6. Казан Е.С., Гоосен Е.В. К вопросу об идентификации регионов ресурсного типа // Институциональная трансформация экономики: пространство и время: сборник докладов V Международной научной конференции: в 2 т. Кемерово: Издательство Кемеровского государственного университета, 2017. С. 57–64.

7. Курбатова М.В., Левин С.Н., Казан Е.С., Кислицын Д.В. Регионы ресурсного типа в России: определение и классификация // Terra Economicus. 2019. Т. 17. № 3. С. 89–106. DOI: 10.23683/2073-6606-2019-17-3-89-106.

8. Левин С.Н., Кислицын Д.В., Сурцева А.А. Институциональная организация регионов ресурсного типа в России: общая характеристика и структурные сдвиги в экономике // Journal of Institutional Studies. 2019. Т. 11. № 4. С. 061–076. DOI: 10.17835/2076-6297.2019.11.4.061-076.

9. Методологические положения по организации статистического наблюдения за внешней торговлей услугами. URL: https://www.gks.ru/bgd/free/meta_2010/IssWWW.exe/Stg/2013/pril2-vt.doc.

10. Налог на добычу полезных ископаемых (НДПИ). URL: <https://www.nalog.gov.ru/rn77/taxation/taxes/ndpi>.

11. Оперативный доклад – 2021 г. // Счетная палата РФ. URL: <https://ach.gov.ru/audit/oper-2021>.

12. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2018: статистический сборник. М.: Росстат, 2018. 1162 с.

13. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2019: статистический сборник. М.: Росстат, 2019. 1204 с.

14. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2020: статистический сборник. М.: Росстат, 2020. 1242 с.

15. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2021: статистический сборник. М.: Росстат, 2021. 1112 с.

16. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2022: статистический сборник. М.: Росстат, 2022. 1122 с.

17. Ресурсные регионы России в «новой реальности» / под ред. В.В. Кулешова. Новосибирск: Издательство ИЭОПП СО РАН, 2017. 308 с.

18. Форма № 5-НДПИ. Отчет о налоговой базе и структуре начислений по налогу на добычу полезных ископаемых (2008–2021). URL: <https://www.nalog.gov.ru>.

19. Фьючерс на нефть Brent. URL: <https://ru.investing.com/commodities/brent-oil-historical-data>.

20. Чубайс предсказал глобальные перемены в металлургии. URL: https://lprime.ru/industry_and_energy/20220113/835765488.html.

21. Экспорт Российской Федерации основных энергетических товаров. URL: https://cbr.ru/statistics/macro_itm/svs/export_energy.

22. Cust J., Poelhekke S. The Local Economic Impacts of Natural Resource Extraction // Annual Review of Resource Economics. 2015. Vol. 7. P. 251–268. DOI: 10.1146/annurev-resource-100814-125106.

23. James A., Aadland D. The curse of natural resources: An empirical investigation of U.S. counties // Resource and Energy Economics. 2011. Vol. 33. Is. 2. P. 440–453. DOI: 10.1016/j.reseneeco.2010.05.006.

24. Kryukov V.A., Sevastyanova A.Ye., Tokarev A.N., Shmat V.V. A rationale for some directions of the development of resource territories: the complex “meso-level” problem // R-Economy. 2016. Vol. 2. Is. 1. P. 38–50. DOI: 10.15826/recon.2016.2.1.004.

25. Kurbatova M.V., Kagan E.S., Levin S.N., Kislitsyn D.V. Development of Russian Resource-Type Regions – Geography vs. Institutions // Journal of Siberian Federal University. Humanities and Social Sciences. 2021. Vol. 14. Is. 12. P. 1808–1819. DOI: 10.17516/1997-1370-0860.

26. Ross M. What Have We Learned about the Resource Curse // Annual Review of Political Science. 2015. Vol. 18. Is. 1. P. 239–259. DOI: 10.1146/annurev-polisci-052213-040359.

27. Евро ТУР: цена вопроса // VYGON Consulting. URL: <https://vygon.consulting/products/issue-1894>.

Информация об авторах

Низамутдинов Ришат Илшатович, младший научный сотрудник, Лаборатория современных проблем региональной экономики Центрального аппарата Уфимского федерального исследовательского центра Российской академии наук.

E-mail: xr13@mail.ru

Ахунув Рустем Ринатович, доктор экономических наук, член-корреспондент Академии наук Республики Башкортостан, главный научный сотрудник, Лаборатория современных проблем региональной экономики Центрального аппарата Уфимского федерального исследовательского центра Российской академии наук.

E-mail: priemnaya.akhunov@mail.ru

R.I. NIZAMUTDINOV,

Junior Research Assistant

*Laboratory of Modern Problems of Regional Economy of the Central Office
of the Ufa Federal Research Center of the Russian Academy of Sciences*

R.R. AKHUNOV,

*Doctor in Economics, Corresponding Member of the Academy of Sciences
of the Republic of Bashkortostan, Chief Researcher*

*Laboratory of Modern Problems of Regional Economy of the Central Office
of the Ufa Federal Research Center of the Russian Academy of Sciences*

OIL REGIONS OF RUSSIA: FEATURES OF THEIR IDENTIFICATION

Abstract. The article proposes the author's methodology for determining oil regions. The authors investigated various approaches to the identification of such regions, including the possibility of applying methods for determining resource-type regions to oil regions by replacing aggregated indicators for minerals with indicators specifically for oil. The shortcomings of the criteria underlying the proposed approaches have been identified (the most frequent are the availability of information only on minerals without oil details, as well as the provision of data on the region of registration of parent companies, often different from the regions in which the real activity takes place). When choosing the methodology and criteria for identifying oil regions, the authors recommend taking into account the special role of the federal center as one of the key actors in the formation of regional policy, since the leading role of the center is necessary in the management of the industry, which has a decisive impact on the federal budget and the economy of the country as a whole, and is also inevitable in the conditions of centralization of power and financial flows. A variant of determining the oil region through the share of the region in question in the total tax on the extraction of mineral redeemable (oil), payable to the federal budget by all regions, is proposed.

Keywords: oil regions, resource-type regions, oil industry, criteria for identifying oil regions, mineral extraction tax.

References

1. Akhunov R.R., Trofimchuk T.S. The contribution of oil production and primary refining to the development of regional economies (on the example of the republics of Bashkortostan and Tatarstan) // Vestnik USPTU. Science, Education, Economics. Series: Economics. 2019. No. 3 (29). DOI: 10.17122/2541-8904-2019-3-29-7-16.
2. Share of the oil and gas sector in the gross domestic product of the Russian Federation. URL: <https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/NGS.xls>.
3. Organizations' expenses on technological innovations since 2017. URL: <https://www.fedstat.ru/indicator/58764>.
4. Costs of industrial production organizations on technological innovations since 2017. URL: <https://www.fedstat.ru/indicator/58760>.
5. Islakaeva G.R. Region with preferential development of the petrochemical complex: theoretical aspect // Economics and management: scientific and practical journal. 2020. No. 6 (156). DOI: 10.34773/EU.2020.6.10.

6. Kagan E.S., Goosen E.V. On the issue of identifying resource-type regions // Institutional transformation of the economy: space and time: collection of reports of the V International Scientific Conference: in 2 volumes. Kemerovo: Kemerovo State University Publishing House, 2017. P. 57–64.

7. Kurbatova M.V., Levin S.N., Kagan E.S., Kislitsyn D.V. Resource-type regions in Russia, definition and classification // Terra Economicus. 2019. Vol. 17. No. 3. P. 89–106. DOI: 10.23683/2073-6606-2019-17-3-89-106.

8. Levin S.N., Kislitsyn D.V., Surtseva A.A. Institutional organization of resource-type regions in Russia: general characteristics and structural shifts in the economy // Journal of Institutional Studies. 2019. Vol. 11. No. 4. P. 061–076. DOI: 10.17835/2076-6297.2019.11.4.061-076.

9. Methodological provisions for organizing statistical observation of foreign trade in services. URL: https://www.gks.ru/bgd/free/meta_2010/IssWWW.exe/Stg/2013/pril2-vt.doc.

10. Mineral extraction tax (MET). URL: <https://www.nalog.gov.ru/rn77/taxation/taxes/ndpi>.

11. Operational report – 2021 // Accounts Chamber of the Russian Federation. URL: <https://ach.gov.ru/audit/oper-2021>.

12. Regions of Russia. Socio-economic indicators. 2018: statistical collection. M.: Rosstat, 2018. 1162 p.

13. Regions of Russia. Socio-economic indicators. 2019: statistical collection. M.: Rosstat, 2019. 1204 p.

14. Regions of Russia. Socio-economic indicators. 2020: statistical collection. M.: Rosstat, 2020. 1242 p.

15. Regions of Russia. Socio-economic indicators. 2021: statistical collection. M.: Rosstat, 2021. 1112 p.

16. Regions of Russia. Socio-economic indicators. 2022: statistical collection. M.: Rosstat, 2022. 1122 p.

17. Resource regions of Russia in the “new reality” / ed. by V.V. Kuleshov. Novosibirsk: Publishing house IEOPP SB RAS, 2017. 308 p.

18. Form No. 5-MET. Report on the tax base and structure of charges for the mineral extraction tax (2008–2021). URL: <https://www.nalog.gov.ru>.

19. Brent oil futures. URL: <https://ru.investing.com/commodities/brent-oil-historical-data>.

20. Chubais predicted global changes in metallurgy. URL: https://1prime.ru/industry_and_energy/20220113/835765488.html.

21. Export of basic energy goods to the Russian Federation. URL: https://cbr.ru/statistics/macro_itm/svs/export_energy.

22. Cust J., Poelhekke S. The Local Economic Impacts of Natural Resource Extraction // Annual Review of Resource Economics. 2015. Vol. 7. P. 251–268. DOI: 10.1146/annurev-resource-100814-125106.

23. James A., Aadland D. The curse of natural resources: An empirical investigation of U.S. counties // Resource and Energy Economics. 2011. Vol. 33. Is. 2. P. 440–453. DOI: 10.1016/j.reseneeco.2010.05.006.

24. Kryukov V.A., Sevastyanova A.Ye., Tokarev A.N., Shmat V.V. A rationale for some directions of the development of resource territories: the complex “meso-level” problem // R-Economy. 2016. Vol. 2. Is. 1. P. 38–50. DOI: 10.15826/recon.2016.2.1.004.

25. Kurbatova M.V., Kagan E.S., Levin S.N., Kislitsyn D.V. Development of Russian Resource-Type Regions – Geography vs. Institutions // Journal of Siberian Federal University. Humanities and Social Sciences. 2021. Vol. 14. Is. 12. P. 1808–1819. DOI: 10.17516/1997-1370-0860.

26. Ross M. What Have We Learned about the Resource Curse // Annual Review of Political Science. 2015. Vol. 18. Is. 1. P. 239–259. DOI: 10.1146/annurev-polisci-052213-040359.

27. Euro TOUR: the price of the issue // VYGON Consulting. URL: <https://vygon.consulting/products/issue-1894>.

ВОПРОСЫ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

УДК 005.336.4+336.6

О.С. ВАСИЛЬЕВА,

кандидат экономических наук, доцент

*Ставропольский филиал Российской академии народного хозяйства
и государственной службы при Президенте Российской Федерации*

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА В СИСТЕМЕ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Аннотация. В статье рассматриваются различные модели структуры интеллектуального капитала коммерческих организаций. Несмотря на многочисленность этих моделей, они в полной мере не раскрывают глубину и границы этого важного элемента финансового менеджмента корпораций. Их разъединяют детали и различные аспекты оценки интеллектуального капитала и его роли в успехе деятельности коммерческих организаций. В статье делается важный вывод о том, что «депозитное» состояние интеллектуального капитала без его активизации и инкорпорирования в другие формы капиталов не дает синергетического эффекта, что резко ослабляет его роль в достижении корпорацией экономического успеха. Важной составляющей эффективного использования интеллектуального капитала является стратегический подход к его применению в экономической деятельности коммерческих организаций. В методологических подходах при определении эффективности использования интеллектуального капитала также нет единства. Стратегии управления интеллектуальным капиталом охватывают разные виды капитала и условия их взаимодействия. Часть стратегий делает основной упор на взаимодействии структурных элементов интеллектуального капитала. Главным итогом всех стратегий является то, что управление интеллектуальным капиталом должно состоять не только в его накоплении, но и в превращении его в конкурентный специфический актив корпорации – собственника.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, структура интеллектуального капитала, человеческий капитал, организационный капитал, клиентский капитал, функции интеллектуального капитала, стратегия управления.

Интеллектуальный капитал корпораций является одним из основных факторов, определяющих эффективность деятельности коммерческих организаций. Нематериальные факторы производства, и в первую очередь информация и знания, в современных экономических реалиях играют решающую роль в конкурентной борьбе коммерческих организаций.

Когда в хозяйственный и коммерческий оборот включается интеллектуальный капитал, то он совместно с другими ресурсами непосредственно участвует в создании стоимости производимого продукта и выступает как один из важнейших инвестиционных ресурсов и определяющий фактор производства. Такие

понятия, как окупаемость, риск, ликвидность характеризуют интенсивность использования интеллектуального капитала в условиях рынка.

Понятие «интеллектуальный капитал» подвергается в настоящее время скрупулезному анализу ученых-исследователей. Этот интерес объясняется тем, что в настоящее время интеллектуальный капитал определяется как особая форма капитала, без которой невозможно или затруднительно создание нового продукта или предоставление нового вида услуг.

Среди зарубежных авторов можно особо отметить вклад в разработку теоретических основ интеллектуального капитала Т. Стюарта [7], Л. Эдвинссона [10], Э. Брукинга [9], Г. Бек-

кера [8] и др. Существенный вклад в разработку теории интеллектуального капитала внесли отечественные ученые, такие как В.Л. Иноземцев [2], О.В. Новосельцев [4], Е.В. Петрухина [5], Б.Б. Леонтьев [3] и др. Интеллектуальный капитал «пришел на смену» человеческому капиталу, поскольку произошли качественные изменения и развитие технологического уклада мировой экономики. Наблюдался резкий рост научных исследований, происходила информатизация общества и т. д. Возникла необходимость расширить понятие человеческого капитала до понятия интеллектуального капитала, включающего в себя такие параметры, как структурный и клиентский капитал, хотя до сих пор нет единого научного подхода к пониманию сущности термина «интеллектуальный капитал».

В целом позиции исследователей и практиков в этом вопросе сильно различаются. Если собрать всю совокупность подходов, существующих на сегодняшний день, то интеллектуальный капитал можно определить как интеллектуальные активы, нематериальные активы, знания, умения и навыки работников, а также сумму различных капиталов (человеческого, организационного, клиентского).

Практически во всех научных определениях выделяется ключевая роль интеллектуального капитала в развитии экономики интеллекта и знаний и делается вывод о том, что сущностью данного вида капитала являются знания, умения и навыки индивидов и такие их качества, как опыт, квалификация, способности, которые позволяют формировать или изменять окружающую действительность и за счет творческого отношения к труду создавать особую ценность продукта. Созданный таким путем новый продукт позволяет реструктурировать другие компоненты интеллектуального капитала, такие как клиентский и структурный. В результате этого может быть обеспечено поступательное движение либо рывок экономических субъектов в плане получения конкурентных, финансовых или иных преимуществ, что в итоге приводит к экономическому возвышению субъекта на рынке.

Структура интеллектуального капитала до настоящего времени однозначно не определе-

на, поскольку существует достаточно сложная взаимосвязь знаний и личного опыта работников и способов использования этих знаний каждой конкретной коммерческой организацией. В силу многозначности подходов к интеллектуальному капиталу он часто идентифицируется с человеческим капиталом, что является, по сути, искажением глубины и границ данного понятия, что приводит к методологическим заблуждениям и ошибочным критериям при его оценке и использовании.

Нельзя адекватно понять сущность интеллектуального капитала до тех пор, пока не будет единства в понимании его структуры.

Так, Л. Эдвинссон наравне с человеческим капиталом выделяет структурный капитал и включает в него потребительский (клиентский) и организационный капитал, который также делится на инновационный и процессный [10].

Организационный капитал – это организационно-управленческие и технологические компоненты, фирменные бренды, научно-образовательные компоненты, корпоративная культура и т. д. А потребительский (клиентский) капитал – это взаимодействие с потребительским рынком, доверие потребителя к товарному знаку, накопленная информация о потребителем рынке, интерактивный диалог «фирма – рынок» в ходе креативных доработок и модернизации продуктов, опыт взаимодействия с клиентами и потребителями, динамичный учет запросов разных потребительских групп и др.

Определенный интерес представляет подход К. Свейби, который понимал под интеллектуальным капиталом нематериальные активы, состоящие из следующих компонентов: индивидуальная компетентность, внутренняя структура предприятия и внешняя структура предприятия [11].

Однако при всей привлекательности такого подхода он обладает специфическими свойствами тех показателей, которые приводит исследователь. И в первую очередь проблема кроется в том, что количественными показателями отразить все многообразие интеллектуального капитала нельзя, поэтому полная стандартизация здесь невозможна.

Достаточно продуктивной с точки зрения исследовательских целей и прикладного использования элементов структуры интеллектуального капитала является концепция, предложенная Э. Брукингем. Он считает, что интеллектуальный капитал состоит из четырех элементов: рыночных активов, интеллектуальной собственности, человеческих активов и инфраструктурных активов [9].

Однако такой подход также не может быть признан универсальным, поскольку он может быть эффективен в основном для тех коммерческих организаций, которые производят в режиме конкуренции сложную продукцию.

Подводя итог обзору концептуальных моделей структуры интеллектуального капитала, можно сказать, что они являются чаще всего отражением практики управления стоимостью продукта в коммерческих организациях. Между ними не существует принципиальных отличий, поскольку итогом аналитической части является появление идентичных элементов, таких как человеческий, организационный и клиентский капиталы, независимо от того, в какой последовательности и в какой интерпретации они появляются в различных группировках и классификациях. Главное, что нужно отметить в данной ситуации, это то, что интеллектуальный капитал не является суммой отдельных частей – человеческого, структурного и клиентского капиталов. Он является итогом их взаимодействия, и при их слиянии появляется новое и особенное качество – синергетический эффект.

Однако взаимодействие элементов интеллектуального капитала не является четко управляемым процессом и эффект от его использования может оказаться не соответствующим затраченным усилиям.

Несмотря на различия методологических подходов и различную мозаику структуры интеллектуального капитала, большая часть исследователей сходится во мнении, что интеллектуальный капитал выполняет ряд общих функций, которые позволяют считать его комплексной экономической категорией. Функции эти следующие: информационная, познавательно-гносеологическая, преобразовательная,

научно-исследовательская, аксиологическая, интегративная и некоторые другие [6].

Эффективность использования интеллектуального капитала, конечно же, не может являться обобщенной составляющей эффективности производства, и работает эта компонента только в контексте конкретной стратегии развития конкретной корпорации. Для развития производства необходима программная, целевая установка коммерческой организации на осуществление определенной деятельности, и связано это должно быть с созданием новой продукции или предоставлением новых услуг. Это также могут быть организационно-структурные усилия корпорации при формировании конкурентных отношений на товарных рынках и освоении ею новых экономических ниш. Кроме собственно определения направления развития интеллектуального капитала важны еще такие его составляющие, как концентрация в корпорации достаточных интеллектуальных, материальных и финансовых ресурсов, иными словами, интеллектуальный капитал обязательно должен быть инкорпорирован в определенную стратегию управления конкурентными отношениями.

Самый комплексный подход по определению стратегий управления интеллектуальным капиталом представлен в работе А.Л. Гапоненко и Т.М. Орловой [1]. Ими предлагаются семь базовых моделей: стратегия формирования и использования человеческого капитала организации, стратегия формирования и использования организационного капитала, стратегия формирования и использования клиентского капитала, стратегия взаимодействия человеческого и клиентского капитала, стратегия взаимодействия человеческого и организационного капитала, стратегия взаимодействия организационного и клиентского капитала, стратегия взаимодействия всех структурных элементов интеллектуального капитала.

Указанные стратегии охватывают практически все элементы, составляющие сущность интеллектуального капитала, параметры взаимодействия его элементов и условия их симбиоза как фактора усиления конкурентных преимуществ коммерческих организаций.

Главным итогом этой классификации является то, что стратегии управления интеллектуальным капиталом состоят не в возможности или необходимости его простого накопления, а в превращении его в конкурентоспособный специфический актив корпорации – собственника.

Особую ценность интеллектуальный капитал приобретает, если он из «депозитного» состояния трансформируется в услуги, товары и бизнес-технологии. Сам по себе интеллектуальный капитал, не инкорпорированный в другие формы капитала (материальный, финансовый и т. д.), при своем использовании не дает синергетического эффекта.

Литература

1. Гапоненко А.Л., Орлова Т.М. Управление знаниями. Как превратить знания в капитал. М.: Эксмо, 2008. 400 с.
2. Иноземцев В.Л. За пределами экономического общества. М.: Academia; Наука, 1998. 640 с.
3. Леонтьев Б.Б. Цена интеллекта. Интеллектуальный капитал в российском бизнесе. М.: Акционер, 2009. 200 с.
4. Новосельцев О.В. Интеллектуальная собственность в имуществе предприятия: документальное оформление, оценка, учет. М.: Патент, 2006.
5. Петрухина Е.В. Роль интеллектуального капитала в обеспечении инновационного развития предприятий // Проблемы развития инновационно-креативной экономики: сборник докладов по итогам международной научно-практической конференции / под общ. ред. О.Н. Мельникова. М.: Креативная экономика, 2010. 384 с.
6. Пронина И.В. Интеллектуальный капитал: сущность, структура, функции // Аналитика культурологии. 2008. № 2 (11). С. 99.
7. Стюарт Т.А. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организации / пер. с англ. М., 2007. С. 12.
8. Becker G.S. Human capital: A Theoretical and Empirical Analysis with Special Reference to Education. N.Y.: Columbia University Press, 1975. 101 p.
9. Brooking A. The management of intellectual capital // Long Range Planning. 1997. No. 3 (3). P. 365–366.
10. Edvinsson L., Malone M.S. Intellectual Capital. Realizing Your Company's True Value by Finding Its Hidden Brainpower. N.Y.: Harper Business, 1997.
11. Sveiby K.E., Lloyd T. Managing Knowhow: Add Value... by Valuing Creativity. London: Bloomsbury, 1987. P. 35.

Информация об авторе

Васильева Ольга Сергеевна, кандидат экономических наук, доцент, Ставропольский филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации.

E-mail: 7soln@rambler.ru

O.S. VASILYEVA,

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor

*Stavropol Branch of the Russian Academy of National Economy and Public Service
under the President of the Russian Federation*

THE USE OF INTELLECTUAL CAPITAL IN THE FINANCIAL MANAGEMENT SYSTEM OF COMMERCIAL ORGANIZATIONS

Abstract. The article discusses various models of the structure of intellectual capital of commercial organizations. Despite the numerousness of these models, they do not fully reveal the depth and boundaries of this important element of corporate financial management. They are separated by the details and various aspects of assessing intellectual capital and its role in the success of commercial organizations. The article makes an important conclusion that the “deposit” state of intellectual capital without its activation and incorporation into other forms of capital does not provide a synergistic effect, which sharply weakens its role in the corporation’s achievement of economic success. An important component of the effective use of intellectual capital is a strategic approach to its application in the economic activities of commercial organizations. There is also no unity in methodological approaches when determining the efficiency of using intellectual capital. Intellectual capital management strategies cover different types of capital and the conditions of their interaction. Some strategies

focus on the interaction of the structural elements of intellectual capital. The main result of all strategies is the conclusion that the management of intellectual capital should consist not only of its accumulation, but also of turning it into a competitive specific asset of the owner corporation.

Keywords: intellectual capital, structure of intellectual capital, human capital, organizational capital, client capital, functions of intellectual capital, management strategy.

References

1. *Gaponenko A.L., Orlova T.M.* Refinement management. How to turn knowledge into capital. M.: Eksmo, 2008. 400 p.
2. *Inozemtsev V.L.* Beyond the boundaries of economic society. M.: Academia; Science, 1998. 640 p.
3. *Leontiev B.B.* The price of intelligence. Intellectual capital in Russian business. M.: Shareholder, 2009. 200 p.
4. *Novoseltsev O.V.* Intellectual property in the property of an enterprise: documentation, assessment, accounting. M.: Patent, 2006.
5. *Petrukhina E.V.* The role of intellectual capital in ensuring the innovative development of enterprises // Problems of development of innovative and creative economy: collection of reports on the results of the international scientific and practical conference / general ed. by O.N. Melnikov. M.: Creative Economy, 2010. 384 p.
6. *Pronina I.V.* Intellectual capital: essence, structure, functions // Analytics of Cultural Studies. 2008. No. 2 (11). P. 99.
7. *Stewart T.A.* Intellectual capital. New source of the organization's wealth. M., 2007. P. 12.
8. *Becker G.S.* Human capital: A Theoretical and Empirical Analysis with Special Reference to Education. N.Y.: Columbia University Press, 1975. 101 p.
9. *Brooking A.* The management of intellectual capital // Long Range Planning. 1997. No. 3 (3). P. 365–366.
10. *Edvinsson L., Malone M.S.* Intellectual Capital. Realizing Your Company's True Value by Finding Its Hidden Brainpower. N.Y.: Harper Business, 1997.
11. *Sveiby K.E., Lloyd T.* Managing Knowhow: Add Value... by Valuing Creativity. London: Bloomsbury, 1987. P. 35.

ФИНАНСЫ И КРЕДИТ

УДК 657.372

В.С. ГЛОНИНА,

магистрант

Казанский (Приволжский) федеральный университет

Е.Ю. ВЕТОШКИНА,

кандидат экономических наук, доцент

Казанский (Приволжский) федеральный университет

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ РАСКРЫТИЯ ИНФОРМАЦИИ ОБ АРЕНДНЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВАХ В ОТЧЕТНОСТИ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ

Аннотация. В настоящее время учет арендных обязательств в России регламентируется положениями ФСБУ 25/2018 «Бухгалтерский учет аренды», а также МСФО (IFRS) 16 «Аренда». ФСБУ 25/2018 «Бухгалтерский учет аренды» разработан на основе одноименного международного стандарта, что свидетельствует о высокой актуальности обеспечения продолжения процесса внедрения современных международных методик в отечественную учетную практику. В конечном итоге это позволит сделать бухгалтерскую отчетность российских компаний более качественной и достоверной с точки зрения заинтересованных пользователей, в первую очередь инвесторов и кредиторов. Авторы подчеркивают, что ФСБУ 25/2018 в большей степени ориентирован на соблюдение принципа приоритета содержания над формой. Следовательно, принцип имущественной обособленности, регламентированный в составе допущений в российских нормативных документах, в настоящее время имеет все меньшее влияние при формировании показателей бухгалтерской отчетности. В статье исследуются особенности формирования данных об обязательствах в свете отражения в бухгалтерской отчетности российских компаний информации согласно ФСБУ 25/2018 «Бухгалтерский учет аренды» [2]. Также осуществлена сравнительная характеристика раскрытия данных о применении этого стандарта в отчетности российских организаций.

Ключевые слова: ФСБУ, МСФО, обязательства, аренда, дисконтирование.

ФСБУ 25/2018 и МСФО (IFRS) 16 [3] используются в целях отражения отношений между сторонами аренды, а также иных видов договоров, которые в том числе устанавливают переход активов во временное пользование. ФСБУ 25/2018 подразделяет аренду на финансовую и операционную. Он включает в себя положение, что каждая сторона договора аренды обязана учитывать арендные операции самостоятельно, в соответствии с положениями стандарта. Соответственно, в данной части исключается зависимость выбора учета у арендатора от условий учета у арендодателя.

В то же время, в отличие от ФСБУ 25/2018, МСФО (IFRS) 16 содержит понятие «базовый

актив», т. е. собственно объект, который предполагается к классификации в качестве актива в форме права пользования. Следовательно, федеральный стандарт самостоятельно трактует актив в форме права пользования, не прибегая к понятийному аппарату, лежащему в основе IFRS 16 “Lease”, – «базовый актив».

Важным нововведением ФСБУ 25/2018 является использование оценки по справедливой стоимости. Срок аренды должен определяться на основе положений договора аренды. Имеется также возможность изменять установленные сроки.

Также значимой особенностью учета обязательств, согласно как ФСБУ, так и МСФО, яв-

ляется отражение операций возвратного лизинга. По таким операциям, как правило, продавец осуществляет передачу во временное пользование актива, а покупатель осуществляет платежи за пользование активом, равномерно погашая его стоимость. Предполагается, что в конце срока лизинга покупатель либо передаст актив обратно продавцу, либо осуществит его выкуп. МСФО в первую очередь предполагают выполнение требования приоритета содержания над формой. Соответственно, в этом случае данная операция рассматривается в учете как одна, поскольку обязательство по обратному выкупу в будущем окажет негативный эффект на финансовый результат (т. е. это приведет к уменьшению вероятной прибыли). Следовательно, целесообразно формирование информации в системе учета о данном обязательстве по уплате лизинговых платежей [6, с. 164].

При осуществлении операций финансовой аренды все риски и экономические выгоды от фактического владения и распоряжения имуществом переходят от арендодателя к арендатору. Здесь возникает необходимость формирования в учете арендатора пассивного обязательства. Данное обязательство сопоставимо по своей стоимости со стоимостью арендованного имущества. Поскольку именно арендатор является бенефициаром получения выгоды от использования арендованных активов, логично, что именно в его бухгалтерском учете и отчетности подлежит раскрытию данный факт.

Таким образом, фактически используемое арендатором имущество (или иные управляемые активы) отражаются в составе активов в его балансе в соответствии с нормами МСФО. В этой связи представляет интерес мнение А.Н. Хорина, который пишет о целесообразности формирования в системе учета компании ресурсов и обязательств, «которые могут ей напрямую не принадлежать на праве собственности» [9, с. 358]. В данном контексте речь идет о таких ресурсах, как человеческие, инновационные и пр.

Таким образом, следует отметить, что международные стандарты в большей степени ориентированы на соблюдение принципа приоритета содержания над формой. Это может создавать определенные сложности в практи-

ческой реализации данного постулата российскими компаниями, которые ориентируются на правовую основу сделки. Однако использование этого принципа позволяет представлять данные с учетом всех экономических отношений, а также справедливо оценивать создаваемый компанией в процессе деятельности чистый денежный поток. Прежде всего мы говорим здесь об операциях финансовой аренды, оценке активов и обязательств в условиях отсрочки платежа и пр.

Отметим, что ФСБУ 25/2018 не включает в себя положения, которые раскрывали бы учет компонентов договора, содержащих признаки аренды, и далее позволяли обоснованно распределить возмещения по выделенным компонентам такого договора аренды. Это говорит о том, что по сравнению с МСФО (IFRS) 16 в ФСБУ 25/2018 часть вопросов осталась неосвещенной, поэтому специалисты вынуждены обращаться к МСФО для их разъяснения. Так, в ФСБУ 25/2018 не сформулированы методические подходы к переоценке обязательств по аренде, а также вопросы прекращения признания объектов аренды в учете.

В то же время начиная с отчетности за 2022 г. все российские организации должны учитывать требования стандарта ФСБУ 25/2018 «Бухгалтерский учет аренды», ввиду чего является актуальным исследовать особенности представления таких операций в отчетности организаций.

В таблице 1 представлен формат раскрытия информации в годовой бухгалтерской отчетности ПАО «МТС» в отношении формирования данных об обязательствах по аренде с учетом приведенной стоимости и их влияние на бухгалтерскую отчетность.

Актуальной является проблема определения ставки дисконтирования обязательств и подходов к обоснованию ее величины. ПАО «Группа компаний «Самолет»» и ПАО «Татнефть» не раскрывают этих особенностей, что является серьезным снижением качества раскрытия данных в отчетности для заинтересованных пользователей. ПАО «МТС», ПАО «АФК Система» и ООО «Икс 5 Финанс» представляют в своей отчетности, что данная ставка определяется на уровне ставки привлечения дополнительных

Таблица 1

Оценка будущих арендных платежей вместе с приведенной стоимостью чистых арендных платежей (тыс. руб.)

Показатели	31.12.2022	31.12.2021	31.12.2020
Арендные платежи, в том числе:			
– до 1 года;	35 853 840	21 887 623	19 948 382
– от 1 года до 5 лет;	140 171 985	82 644 791	75 196 870
– свыше 5 лет	139 691 379	89 341 885	92 393 619
Итого	315 717 204	193 874 299	187 538 871
За вычетом эффекта дисконтирования	(112 551 420)	(63 910 577)	(64 014 256)
Обязательства по аренде, в том числе:			
– краткосрочные;	203 165 784	129 963 722	123 524 612
– долгосрочные	26 622 341	12 158 325	10 497 802
	176 543 443	117 805 387	113 026 810

заемных средств. В свою очередь, ПАО «ГМК «Норильский никель»» применяет ставку, при использовании которой приведенная стоимость арендных платежей становится равна справедливой стоимости предмета аренды.

ФСБУ 25/2018 отражает в своем составе рекомендации, связанные с определением ставки дисконтирования. Отметим, что целесообразно использовать ставку, при применении которой стоимость актива будет равна сумме справедливой стоимости права пользования им и затрат, понесенных в связи с заключением договора аренды. Безусловно, что достоверность учета данных объектов напрямую зависит от обоснованного выбора ставки дисконтирования будущих потоков долговых обязательств. Производимые математические вычисления помогают компании определить экономическую выгоду от задержки будущих арендных платежей. Это обоснование базируется на концепции временной стоимости денег, т. е. с течением времени реальная оценка стоимости обязательства снижается, однако важно учитывать потери в виде потенциальных процентов и штрафов по отсрочке или просрочке платежей при погашении обязательств.

Допустим, предприятие заключило договор аренды сроком на три года. Сумма аренды согласно договору определена на уровне 200 тыс. руб. В целях обеспечения действия аренды арендатор внес первоначальный обеспечительный платеж на сумму 50 тыс. руб. Также в целях приведения объекта аренды в пригодное состояние организация потратила 20 тыс. руб.

Процентная ставка установлена организацией на уровне 10 % – это средняя ставка привлечения заемных средств. Соответственно, стоимость определяемого в учете обязательства, связанного с правом пользования активами, составит: $150 * 1 / 1,1 + 200 * 1 / 1,1^2 + 300 * 1 / 1,1^3 = 527,05$ тыс. руб. – это сумма первоначального обязательства, признаваемого в учете.

Таким образом, нами были исследованы основные аспекты различия ФСБУ 25/2018 «Бухгалтерский учет аренды» и МСФО (IFRS) 16 «Аренда», рассмотрен порядок раскрытия в отчетности по РСБУ операций в отношении лизинговых обязательств. Отмечено значительное число расхождений между этими стандартами, в первую очередь недостаточное раскрытие особенностей арендных операций в ФСБУ 25/2018, что требует от специалистов формирования профессионального суждения на основе МСФО (IFRS) 16, а это, в свою очередь, повышает трудоемкость учета.

Литература

1. Федеральный закон от 6 декабря 2011 г. № 402-ФЗ (ред. от 30.12.2021) «О бухгалтерском учете» // КонсультантПлюс. URL: <http://base.consultant.ru/> (дата обращения: 10.06.2023).
2. Приказ Минфина России от 16.10.2018 № 208н (ред. от 29.06.2022) «Об утверждении Федерального стандарта бухгалтерского учета ФСБУ 25/2018 «Бухгалтерский учет аренды»» // КонсультантПлюс. URL: <http://base.consultant.ru/> (дата обращения: 10.06.2023).
3. International Financial Reporting Standard (IFRS) 16 «Lease» (put into effect on the territory of

the Russian Federation by Order of the Ministry of Finance of Russia dated June 11, 2016 No. 111n) // ConsultantPlus. URL: <http://base.consultant.ru/> (date of access: 10.06.2023).

4. International Financial Reporting Standard (IFRS) 9 “Financial Instruments” (put into effect on the territory of the Russian Federation by Order of the Ministry of Finance of Russia dated June 27, 2016 No. 98n) // ConsultantPlus. URL: <http://base.consultant.ru/> (date of access: 10.06.2023).

5. *Ветошкина Е.Ю.* Современные проблемы учета инноваций // Экономический вестник Республики Татарстан. 2009. № 3. С. 84–87.

6. *Заикин Е.А.* Экономическое содержание обязательства как учетной категории в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности // Молодой ученый. 2022. № 3. С. 164–166.

7. *Купа Е.Г.* Оценка подходов к раскрытию информации об обязательствах организации в бухгалтерском учете и финансовой отчетности // Экономика и эффективность организации производства. 2018. № 10. С. 20–26.

8. *Лазарева А.В.* Формирование прогнозной финансовой отчетности в холдинговой структуре // Научный результат. Экономические исследования. 2018. № 3. – С. 16–25.

9. *Суйц В.П., Хорин А.Н.* Новые подходы к развитию современного управленческого учета, контроля и анализа хозяйственной деятельности // Учетно-аналитическое обеспечение – информационная ос-

нова экономической безопасности хозяйствующих субъектов: сборник научных трудов и результатов совместных научно-исследовательских проектов. М.: Аудитор, 2017. Т. 1. С. 357–361.

10. *Battalova A.R., Tukhvatullin R.S., Mukhametgaliev F.N., Mukhametgalieva F.F., Sitdikova L.F.* Tendency of investment economy formation // International Journal of Criminology and Sociology. 2020. Vol. 9. P. 2572–2578.

11. The Measurement of the Current Portion of Long-Term Lease Obligations – Some Evidence from Practice // The Accounting Review. 1985. Vol. 60. No. 4. P. 744–752.

12. *Hales J.W., Venkataraman Sh., Wilks T.J.* Accounting for Lease Renewal Options: The Informational Effects of Unit of Account Choices // The Accounting Review. 2012. Vol. 87. No. 1. P. 173–197.

13. *Weidner D.J.* New FASB Rules on Accounting for Leases: A Sarbanes-Oxley Promise Delivered // The Business Lawyer. 2017. Vol. 72. No. 2. P. 367–404.

14. *Kulikova L.I., Vetoshkina E.Y., Nurgatin R.R.* Universal business activity level highlights in the financial management system // Academy of Strategic Management Journal. 2016. Vol. 15. Spec. Is. 1. P. 114–121.

15. *Schall L.D.* Analytic Issues in Lease vs. Purchase Decisions // Financial Management. 1987. Vol. 16. No. 2. P. 17–20.

Информация об авторах

Глонина Виктория Сергеевна, магистрант, Институт управления, экономики и финансов, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

E-mail: gloviktorija@rambler.ru

Ветошкина Елена Юрьевна, кандидат экономических наук, доцент кафедры финансового учета, Институт управления, экономики и финансов, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

E-mail: pulya_1978@mail.ru

V.S. GLONINA,

Master Student

Kazan (Volga Region) Federal University

E.YU. VETOSHKINA,

PhD in Economics, Associate Professor

Kazan (Volga Region) Federal University

TOPICAL ISSUES OF DISCLOSURE OF INFORMATION ON LEASE OBLIGATIONS IN THE REPORTING OF RUSSIAN COMPANIES

Abstract. Currently, accounting for lease liabilities in Russia is regulated by the provisions of FSBU 25/2018 “Accounting for Leases”, as well as IFRS 16 “Leases”. FSBU 25/2018 “Lease Accounting” was developed on the basis of the international standard of the same name, which indicates the high relevance of ensuring the continuation

of the process of introducing modern international methods into domestic accounting practice. Ultimately, this will make the accounting statements of Russian companies better and more reliable from the point of view of interested users, primarily investors and creditors. The authors emphasize that FSBU 25/2018 is more focused on observing the principle of priority of content over form. Consequently, the principle of property isolation, regulated as part of the assumptions in Russian regulatory documents, currently has less and less influence in the formation of financial statements. The article examines the features of the formation of data on obligations in the light of the reflection in the financial statements of Russian companies of information in accordance with FSBU 25/2018 “Accounting for leases”. A comparative description of the disclosure of data on the application of this standard in the reporting of listed Russian organizations was also carried out.

Keywords: FSBU, IFRS, liabilities, lease, estimation, asset, discounting.

References

1. Federal Law of December 6, 2011 No. 402-FZ (as amended on December 30, 2021) “On Accounting” // ConsultantPlus. URL: <http://base.consultant.ru/> (date of access: 10.06.2023).
2. Order of the Ministry of Finance of Russia dated October 16, 2018 No. 208n (as amended on June 29, 2022) “On the approval of the Federal Accounting Standard FSBU 25/2018 “Lease Accounting” // ConsultantPlus. URL: <http://base.consultant.ru/> (date of access: 10.06.2023).
3. International Financial Reporting Standard (IFRS) 16 “Lease” (put into effect on the territory of the Russian Federation by Order of the Ministry of Finance of Russia dated June 11, 2016 No. 111n) // ConsultantPlus. URL: <http://base.consultant.ru/> (date of access: 10.06.2023).
4. International Financial Reporting Standard (IFRS) 9 “Financial Instruments” (put into effect on the territory of the Russian Federation by Order of the Ministry of Finance of Russia dated June 27, 2016 No. 98n) // ConsultantPlus. URL: <http://base.consultant.ru/> (date of access: 10.06.2023).
5. *Vetoshkina E.Yu.* Modern problems of innovation accounting // Economic Bulletin of the Republic of Tatarstan. 2009. No. 3. P. 84–87.
6. *Zaikin E.A.* Economic content of liabilities as an accounting category in accordance with international financial reporting standards // Young Scientist. 2022. No. 3. P. 164–166.
7. *Kipa E.G.* Evaluation of approaches to disclosure of information about the obligations of the organization in accounting and financial reporting // Economics and Efficiency of Production Organization. 2018. No. 10. P. 20–26.
8. *Lazareva A.V.* Formation of predictive financial statements in the holding structure // Scientific Result. Economic Research. 2018. No. 3. P. 16–25.
9. *Suits V.P., Khorin A.N.* New Approaches to the Development of Modern Management Accounting, Control and Analysis of Economic Activities // Accounting and Analytical Support – the Information Basis for the Economic Security of Business Entities: A Collection of Scientific Works and Results of Joint Research Projects. M.: Auditor, 2017. Vol. 1. P. 357–361.
10. *Battalova A.R., Tukhvatullin R.S., Mukhametgaliev F.N., Mukhametgalieva F.F., Sitdikova L.F.* Tendency of investment economy formation // International Journal of Criminology and Sociology. 2020. Vol. 9. P. 2572–2578.
11. The Measurement of the Current Portion of Long-Term Lease Obligations – Some Evidence from Practice // The Accounting Review. 1985. Vol. 60. No. 4. P. 744–752.
12. *Hales J.W., Venkataraman Sh., Wilks T.J.* Accounting for Lease Renewal Options: The Informational Effects of Unit of Account Choices // The Accounting Review. 2012. Vol. 87. No. 1. P. 173–197.
13. *Weidner D.J.* New FASB Rules on Accounting for Leases: A Sarbanes-Oxley Promise Delivered // The Business Lawyer. 2017. Vol. 72. No. 2. P. 367–404.
14. *Kulikova L.I., Vetoshkina E.Y., Nurgatin R.R.* Universal business activity level highlights in the financial management system // Academy of Strategic Management Journal. 2016. Vol. 15. Spec. Is. 1. P. 114–121.
15. *Schall L.D.* Analytic Issues in Lease vs. Purchase Decisions // Financial Management. 1987. Vol. 16. No. 2. P. 17–20.

УДК 338

М.Р. САФИУЛЛИН,
доктор экономических наук, профессор
Казанский (Приволжский) федеральный университет

Д.Л. КУРБАНГАЛИЕВА,
кандидат экономических наук, старший преподаватель
Казанский (Приволжский) федеральный университет

Х.А. ПАВЛОВА,
аспирант
Центр перспективных экономических исследований Академии наук Республики Татарстан

НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ ОРГАНИЗАЦИИ КАК СТРАТЕГИЧЕСКИЕ РЕСУРСЫ РОСТА ЕЕ СТОИМОСТИ НА РЫНКЕ

Аннотация. Эта статья посвящена исследованию значимости нематериальных активов в стоимости капитализации компании. Нематериальные активы, такие как интеллектуальная собственность, репутация, бренд и человеческий капитал, становятся все более важными при определении стоимости компании и достижении конкурентного преимущества. В статье при помощи экономико-статистических методов анализа предпринята попытка изучить тренд, подтверждающий растущую значимость нематериальных активов в повышении стоимости и потенциала роста современных организаций. Полученные результаты способствуют более глубокому пониманию значения нематериальных активов в условиях современной цифровизации.

В статье предложена гипотеза о том, что на текущем этапе развития мирового сообщества и экономики, связанном с появлением и распространением информационно-коммуникационных технологий и Интернета, нематериальные активы, такие как репутация, стоимость бренда и имидж, становятся стратегическими факторами формирования политики управления организацией ввиду значительного воздействия на ключевые параметры ее деятельности.

В результате мы получили подтверждение, что нематериальные активы способствуют росту стоимости компании. Исследование показывает, что организации с высокой долей нематериальных активов имеют более высокую рыночную капитализацию и финансовую производительность.

Ключевые слова: нематериальные активы, репутация, информационное общество, информационное пространство, не отражаемые нематериальные активы, сеть Интернет, рыночная капитализация.

Введение

В соответствии с ресурсно-ориентированным подходом в формировании стратегии организации источником конкурентных преимуществ является оптимальное использование ресурсов в ее деятельности. Со времени публикации статьи Б. Вернефельдта о ресурсно-ориентированном подходе она стала одной из стандартных теорий в литературе по стратегическому управлению, которая представляет собой экономический инструмент для определения стратегических ресурсов, доступных организации [15]. Как отмечают Б.-В. Лин и соавторы, способность нематериальных ресурсов

предоставлять дополнительные конкурентные преимущества зависит от того, как эти ресурсы были распределены и использованы [10]. Их точку зрения разделяют З.Дж. Лин, Х. Янг и Б. Ария [9]. Необходимо отметить, что ресурсный подход фокусируется только на стратегических ресурсах, которые являются источниками конкурентного преимущества, т. е., согласно тесту, предложенному Дж. Барни, они должны обладать следующими свойствами: ценные, редкие, невозможные для имитации, тиражирования и замещения [7].

Учеными были предложены различные подходы к классификации ресурсов. Например,

Р.М. Грант делит ресурсы на однородные классы: финансовые, физические, человеческие, технологические и организационные ресурсы, а также выделяет репутацию [8]. Д. Тис делит ресурсы на материальные и нематериальные, к последним относя репутацию, бренд и патенты [14]. В свою очередь, мы предлагаем делить ресурсы организации на материальные и нематериальные, а последние, в свою очередь, на отражаемые и не отражаемые на балансе нематериальные активы.

Методология

В статье предложена гипотеза о том, что на современном этапе развития мирового сообщества и экономики, связанном с появлением и распространением Интернета и информационно-коммуникационных технологий, нематериальные активы, такие как репутация, стоимость бренда и имидж, становятся стратегическими факторами формирования политики управления организацией. В бухгалтерском учете нематериальные активы – это идентифицируемые нематериальные активы, такие как имущественные права на интеллектуальную собственность или иные подобные права, способные приносить доход в течение периода, превышающего один год [3]. Однако в исследовании мы придерживались методологии, что помимо отражаемых на бухгалтерском балансе активов рыночная стоимость компании также формируется из нематериальных активов, не отражаемых на балансе компании. При этом, как отмечают эксперты консалтингового агентства “Brand Finance”, не отражаемые нематериальные активы компании (undisclosed intangible assets) обладают более высокой ценностью для компании по сравнению с отражаемыми нематериальными активами [6] и могут быть рассчитаны как разница между рыночной стоимостью компании, ее активами и отражаемыми нематериальными активами (формула 1).

$$\text{ННМА} = \text{РК} - \text{МА} - \text{ОМА}, \quad (1)$$

где ННМА – не отражаемые на балансе нематериальные активы, РК – рыночная капитализация компании, МА – материальные активы компании, ОМА – отражаемые нематериальные активы.

Таким образом, нематериальные активы, которые могут быть отражены на балансе в соответствии с бухгалтерским учетом или МСФО [2], представляют собой лишь часть того, что часто рассматривается как нематериальные активы в более широком смысле.

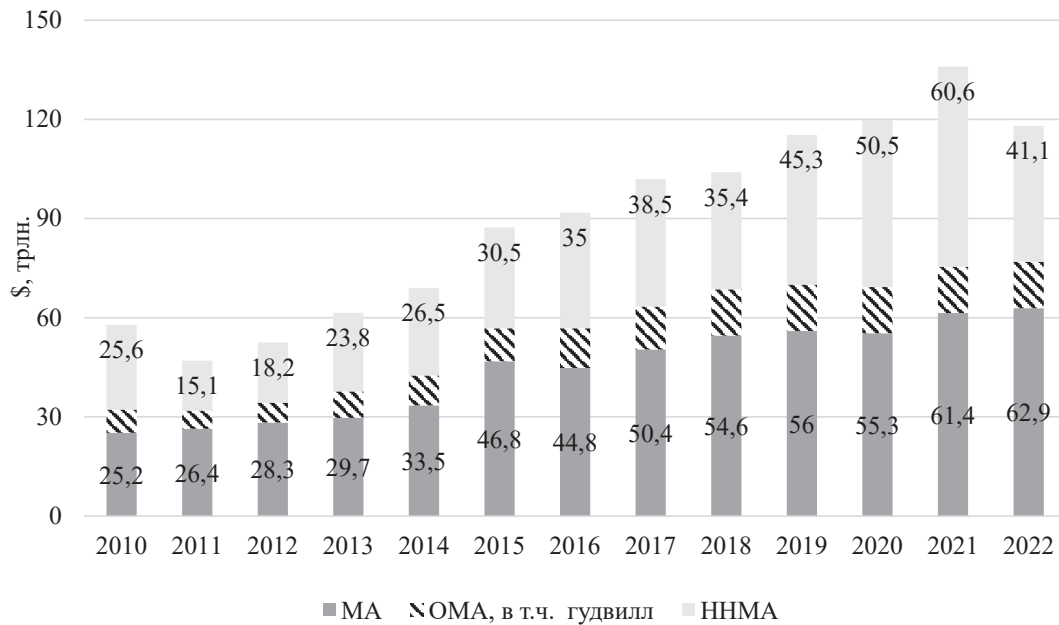
В данной статье на основании ежегодно публикуемых консалтинговым агентством “Brand Finance” данных об объемах нематериальных активов в мире (на базе 59 крупнейших организаций), с помощью экономико-статистического метода анализа исследованы взаимосвязь между не отражаемыми нематериальными активами и стоимостью компании и их вклад в рыночную оценку организаций в мире [6].

Результаты

В последние два десятилетия наблюдается ускоренный рост значимости и, соответственно, стоимости нематериальных активов (рис. 1).

В соответствии с результатами исследования, представленными на рис. 1, мы видим рост как стоимости компаний в мире, так и объемов нематериальных активов за период с 2010 по 2022 г. При этом необходимо отметить, что уровень материальных активов с 2015 г. существенно не менялся. Данный факт подтверждает нашу гипотезу о растущем значимом влиянии нематериальных активов на рыночную оценку компании в мире. Инновации способствовали росту стоимости программного обеспечения, что, в свою очередь, позволяет автоматически и мгновенно подстраиваться под конкретного человека и клиентов, которые все больше связаны с технологическими организациями благодаря таким продуктам, как Финтех и медицинские технологии. Действительно, в современном обществе все большую роль начинают играть интернет-технологии [12], появляются цифровые образы и цифровые двойники не только физических лиц, но и организаций, предприятий, государственных органов [4, 13].

Однако мы также обратили внимание на то, что в кризисные периоды стоимость компаний снижается, так же как и объем нематериальных активов. В постпандемийный период, а точнее, в 2022 г., мировая стоимость нематериальных



Источник: Составлено автором на основании данных Brand Finance

Рис. 1. Соотношение объемов материальных активов, отражаемых и не отражаемых нематериальных активов в мире за период 2010–2022 гг.

активов снизилась приблизительно на 26 % по сравнению с 2021 г. Однако в пик пандемии COVID-19 в 2020 г. мы, напротив, наблюдаем рост нематериальных активов на 15 % по сравнению с 2021 г., что является подтверждением того, насколько важны для компании

инновации, репутация и бренд для преодоления рецессий.

Далее при помощи методов экономико-статистического анализа был количественно проанализирован вклад не отражаемых нематериальных активов в стоимость компаний (рис. 2).

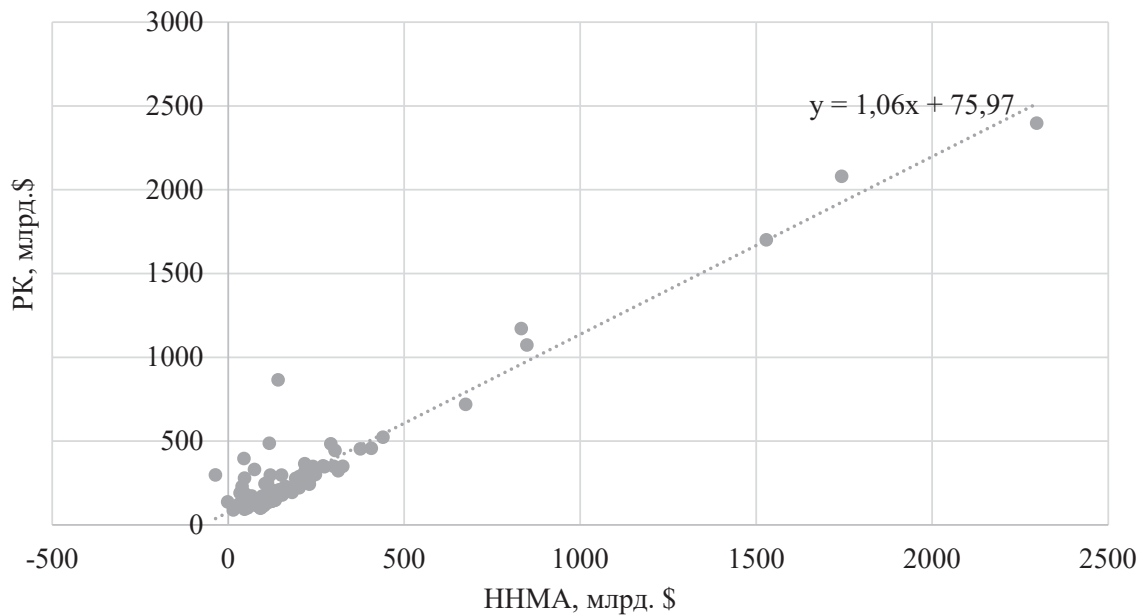


Рис. 2. Взаимосвязь не отражаемых нематериальных активов и рыночной стоимости компаний (составлено авторами)

В соответствии с результатами исследования, представленными на рис. 2, мы наблюдаем прямую и тесную корреляцию между не отражаемыми нематериальными активами и рыночной стоимостью компаний (R -квадрат = 0,92). В среднем увеличение мировой стоимости не отражаемых нематериальных активов на 1 долл. способствует увеличению стоимости компаний в мире на 1,06 долл.

Заключение

Отметим, что вопрос о возможности прогнозирования стоимости компаний всегда привлекал внимание людей в академических кругах. Исследование, проведенное в данной статье, может быть расценено как одно из дополнений к существующим моделям оценки стоимости компании на рынке ее стейкхолдерами. На сегодняшний день по результатам нашего исследования подтверждена значимая роль нематериальных активов в формировании стоимости компании. Однако требования к отражению их на балансе в соответствии с бухгалтерским учетом или МСФО ограничивают возможность объективной оценки всей стоимости нематериальных активов, включая активы, не отражаемые на балансе.

Одновременно мы столкнулись с рядом вопросов, требующих дальнейшей проработки, – например, существуют компании, которые не представлены на рынке ценных бумаг, что усложняет процесс оценки их стоимости и стоимости их нематериальных активов. С другой стороны, решение данной задачи открывает широкие перспективы как для науки, так и для бизнеса, так как позволит в дальнейшем количественно оценить реальную стоимость непубличных компаний и сделать выводы о том, являются ли они переоцененными или, напротив, недооцененными рынком.

В предыдущих исследованиях на примере автомобильного сектора промышленности в России мы наблюдали тесные связи между активностью последователей компании в сети Интернет и уровнем продаж, а также на уровне региона – между активностью пользователей виртуального пространства и эффективностью деятельности государственных органов [1, 5, 11].

Таким образом, возникает гипотеза о перспективности оценки нематериальных активов, таких как репутация, имидж и бренд, на основании измерения вовлеченности последователей компании и ее активности в виртуальном пространстве при помощи инструментов информационно-коммуникационных технологий.

Литература

1. Курбангалиева Д.Л. Репутационная экономика: новая парадигма исследований в эпоху цифровизации // Казанский экономический вестник. 2020. № 4 (48). С. 5–8.
2. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 38 «Нематериальные активы» (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 28.12.2015 № 217н) (ред. от 09.10.2023) // КонсультантПлюс. URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 09.10.2023).
3. Положение по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» (ПБУ 14/2007) (с изм. от 25.10.2010 № 132н, от 24.12.2010 № 186н) // КонсультантПлюс. URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 09.10.2023).
4. Сафиуллин М.Р., Павлова Х.А. Интернет-репутация организации в оценках глобальной информационной сети (на примере государственных органов Республики Татарстан) // Казанский экономический вестник. 2022. № 1 (57). С. 110–114.
5. Сафиуллин М.Р., Павлова Х.А. Репутационный капитал региона и особенности его формирования // Казанский экономический вестник. 2021. № 2 (52). С. 66–73.
6. GIFT™ 2022. Global Intangible Finance Tracker (GIFT™) – An Annual Review of the World's Intangible Value. URL: <https://brandirectory.com/reports/gift-2022>.
7. Barney J. Firm resources and sustained competitive advantage // Journal of Management. 1991. Vol. 17. No. 1. P. 99–120.
8. Grant R.M. Toward a knowledge-based theory of the firm // Strategic Management Journal. 1996. No. 17. P. 109–122.
9. Lin Z.J., Yang H., Arya B. Alliance partners and firm performance: Resource complementarity and status association // Strategic Management Journal. 2009. Vol. 30. No. 9. P. 921–940.
10. Lin B.-W., Lee Y., Hung S.-C. R&D intensity and commercialization orientation effects on financial performance // Journal of Business Research. 2006. Vol. 59. No. 6. P. 679–685.
11. Safiullin M.R., Kurbangaliev D.L., Elshin L.A. How does reputation economy engagement work to

develop financial and economic activity? // *Opcion*. 2019. Vol. 35. Spec. Is. 23. P. 376–392.

12. *Manaman H.S., Jamali S., Aleahmad A.* Online reputation measurement of companies based on user-generated content in online social networks // *Computers in Human Behavior*. 2016. No. 54. P. 94–100.

13. *Safiullin M.R., Grunichev A.S., Elshin L.A.* Methodical approaches to assessment of the impact of the reputation capital on investment processes in the

region (on the example of regions of the Volga Federal district) // *Humanities and Social Sciences Reviews*. 2019. Vol. 7. Is. 5. P. 840–846.

14. *Teece D., Pisano G., Shuen A.* Dynamic Capabilities and Strategic Management // *Strategic Management Journal*. 1997. Vol. 18. No. 7. P. 509–533.

15. *Wernerfelt B.* The resourced-based view of the firm // *Strategic Management Journal*. 1984. Vol. 5. No. 2. P. 171–180.

Информация об авторах

Сафиуллин Марат Рашитович, доктор экономических наук, профессор, проректор по вопросам экономического и стратегического развития, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

E-mail: Marat.Safiullin@tatar.ru

Курбангалиева Динара Ленаровна, кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры общего менеджмента, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

E-mail: dhasanova@list.ru

Павлова Христина Александровна, аспирант, Центр перспективных экономических исследований Академии наук Республики Татарстан, ассистент кафедры общего менеджмента Казанский (Приволжский) федеральный университет.

E-mail: khristinsha@mail.ru

M.R. SAFIULLIN,

Doctor in Economics, Professor

Kazan (Volga Region) Federal University

D.L. KURBANGALIEVA,

Senior Lecturer

Kazan (Volga Region) Federal University

KH.A. PAVLOVA,

Postgraduate student

*Center for Advanced Economic Research of the Academy of Sciences
of the Republic of Tatarstan*

INTANGIBLE ASSETS OF THE ORGANIZATION AS A STRATEGIC RESOURCE FOR GROWTH OF ITS VALUE IN THE MARKET

Abstract. This article investigates the significance of intangible assets in the capitalization value of companies. Intangible assets such as intellectual property, reputation, brand and human capital are becoming increasingly important in determining the value of a company and achieving competitive advantage. The paper, with the help of economic and statistical methods of analysis, attempts to study the trend that confirms the growing importance of intangible assets in enhancing the value and growth potential of organizations. The findings contribute to a better understanding of the importance of intangible assets in today's digitalization.

Based on resource-based approaches and signal theory, the paper proposes the hypothesis that at the current stage of development of the global community and economy, associated with the emergence and spread of information and communication technologies, intangible assets such as reputation, brand value and image become a strategic factor in decision-making and management policy development, due to the significant impact on the key parameters of organizations' activities.

As a result, we got confirmation that intangible assets contribute to the growth of company value. The study shows that companies with strong intangible assets have higher market capitalization and financial performance.

Keywords: intangible assets, reputation, information society, information space, unrecorded intangible assets, Internet, market capitalization.

References

1. *Kurbangalieva D.L.* Reputational Economics: A new paradigm of research in the era of digitalization // *Kazan Economic Bulletin*. 2020. No. 4 (48). P. 5–8.
2. International Accounting Standard (IAS) 38 “Intangible Assets” (introduced in the Russian Federation by Order of the Ministry of Finance of Russia from 28.12.2015 No. 217n) (ed. from 09.10.2023) // *ConsultantPlus*. URL: <http://www.consultant.ru/> (date of access: 09.10.2023).
3. Regulations on accounting “Accounting of intangible assets” (PBU 14/2007) (as amended from 25.10.2010 № 132n, from 24.12.2010 № 186n) // *ConsultantPlus*. URL: <http://www.consultant.ru/> (date of access: 09.10.2023).
4. *Safiullin M.R., Pavlova Kh.A.* Internet reputation of the organization in assessments of the global information network (by the example of state bodies of the Republic of Tatarstan) // *Kazan Economic Bulletin*. 2022. No. 1 (57). P. 110–114.
5. *Safiullin M.R., Pavlova Kh.A.* Reputational capital of the region and the features of its formation // *Kazan Economic Bulletin*. 2021. No. 2 (52). P. 66–73.
6. GIFT™ 2022. Global Intangible Finance Tracker (GIFT™) – An Annual Review of the World’s Intangible Value. URL: <https://brandirectory.com/reports/gift-2022>.
7. *Barney J.* Firm resources and sustained competitive advantage // *Journal of Management*. 1991. Vol. 17. No. 1. P. 99–120.
8. *Grant R.M.* Toward a knowledge-based theory of the firm // *Strategic Management Journal*. 1996. No. 17. P. 109–122.
9. *Lin Z.J., Yang H., Arya B.* Alliance partners and firm performance: Resource complementarity and status association // *Strategic Management Journal*. 2009. Vol. 30. No. 9. P. 921–940.
10. *Lin B.-W., Lee Y., Hung S.-C.* R&D intensity and commercialization orientation effects on financial performance // *Journal of Business Research*. 2006. Vol. 59. No. 6. P. 679–685.
11. *Safiullin M.R., Kurbangalieva D.L., Elshin L.A.* How does reputation economy engagement work to develop financial and economic activity? // *Opcion*. 2019. Vol. 35. Spec. Is. 23. P. 376–392.
12. *Manaman H.S., Jamali S., Aleahmad A.* Online reputation measurement of companies based on user-generated content in online social networks // *Computers in Human Behavior*. 2016. No. 54. P. 94–100.
13. *Safiullin M.R., Grunichev A.S., Elshin L.A.* Methodical approaches to assessment of the impact of the reputation capital on investment processes in the region (on the example of regions of the Volga Federal district) // *Humanities and Social Sciences Reviews*. 2019. Vol. 7. Is. 5. P. 840–846.
14. *Teece D., Pisano G., Shuen A.* Dynamic Capabilities and Strategic Management // *Strategic Management Journal*. 1997. Vol. 18. No. 7. P. 509–533.
15. *Wernerfelt B.* The resourced-based view of the firm // *Strategic Management Journal*. 1984. Vol. 5. No. 2. P. 171–180.

УДК 336.6+004.9

Е.Ю. СТРЕЛЬНИК,

кандидат экономических наук, доцент

Казанский (Приволжский) федеральный университет

Д.Ш. УСАНОВА,

кандидат экономических наук, доцент

Казанский (Приволжский) федеральный университет

Е.Е. БЕЛОГЛАЗОВА,

старший преподаватель

Казанский (Приволжский) федеральный университет

МОДЕЛИРОВАНИЕ ВЛИЯНИЯ КОРПОРАТИВНЫХ ERP-СИСТЕМ НА ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ НЕФТЕХИМИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ

Аннотация. Данная статья посвящена описанию результатов исследования влияния внедрения ERP-систем на базовые финансовые показатели компании. Для проведения эмпирического исследования были использованы данные нефтехимических компаний Российской Федерации, поскольку этот вид деятельности в настоящее время является наиболее продвинутым в части внедрения ERP-систем. Оценка эффективности такого внедрения интересует руководителей не только крупного бизнеса, но также средних и малых компаний, поскольку процесс внедрения требует внушительных финансовых вложений и затрат, однако в настоящее время существуют сложности с научным обоснованием методов его оценки. Поставщики программного обеспечения называют привлекательные цифры, как правило, основанные на результатах внедрения, однако они заинтересованы в продажах и могут их завышать. В этой связи мы предложили оценивать влияние внедрения ERP-систем на финансовые показатели деятельности организации на основе метода Монте-Карло, который хорошо адаптирован к оперированию случайными величинами. В качестве базовых результативных показателей были выбраны переменные, характеризующие экономию затрат, рост чистой прибыли и значение NPV. В результате исследования получены данные, которые показывают вероятностное распределение в отношении обозначенных переменных.

Ключевые слова: ERP, MRP, планирование ресурсов предприятия, NPV, прибыль, затраты, метод Монте-Карло.

Концепция системы планирования ресурсов предприятия (Enterprise Resource Planning, ERP) была сформирована в 90-х гг. XX в. как интеграция систем производственного и финансового планирования (MRP, MRPII и MRPIII) на базе технологий автоматизации и IT (Computer-Integrated Manufacturing, CIM). В это же время ERP-системы, такие как SAP, Baan, Oracle, JD Edwards и т. п., начали широко применяться в управлении корпорациями, а вопросы совершенствования автоматизации бизнес-процессов и точность информации стали важнейшими стратегическими вопросами развития бизнеса [2, 3, 6]. За последнее десятилетие ERP-системы стали необходимы почти каждой фирме [3, 4], более того, в настоящее

время ERP-системы больше не являются исключительной прерогативой транснациональных корпораций, а вполне доступны для среднего и малого бизнеса [15]. Сегодня более 80 % средних и крупных компаний установили или планируют установить комплексную ERP-систему. На рисунке 1 показано распределение компаний, которые внедряют ERP- и CRM-системы, по данным за 2021 г. [1].

Согласно опросам, менеджеры компаний, внедривших ERP-системы, отмечают такие их преимущества, как гибкость анализа данных, повышение качества финансовых и управленческих отчетов, интеграция учетных приложений и улучшенные плановые решения, основанные на своевременной и надежной

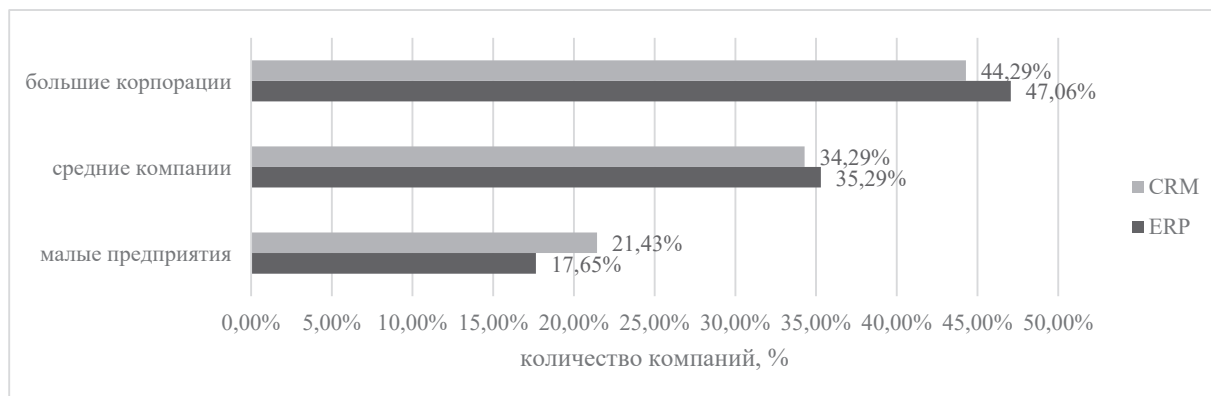


Рис. 1. Компании, внедрившие CRM- и ERP-системы, по данным Евростата за 2021 г. [1]

аналитической информации, сокращение времени закрытия учетного периода, обеспечение постоянного доступа менеджеров к актуальной информации и наличие инструментов качественной ее обработки практически в режиме онлайн [5, 7]. Кроме того, исследования свидетельствуют о том, что компании ожидают, что системы ERP-класса улучшат эффективность их деятельности [10, 12]. Как правило, положительный эффект может быть достигнут за счет таких факторов, как сокращение длительности производственного и финансового цикла, оптимизация объемов незавершенного производства, ускорение оборачиваемости капитала, сокращение запасов и экономия за счет снижения затрат на хранение, оптимизация объемов закупок и регулирование остатков материалов (товаров) на складе, оптимизация системы продаж (заказов) продукции, повышение качества продажного и постпродажного обслуживания клиентов [11]. Таким образом, преимуществ от внедрения ERP-системы достаточно много, однако имеются и проблемы, в частности, по данным исследований, доля проектов, в результате которых была получена ощутимая экономическая выгода вследствие внедрения ERP-системы, не превышает 65 %, доля проектов, реализованных в рамках запланированного времени с установленным бюджетом, не превышает 55 %, а доля организаций, удовлетворенных внедрением ERP-системы, оказалась всего 51 % [8]. Существует также проблема применения научно-обоснованных методов оценки эффективности проектов внедрения ERP-си-

стем [14]. Обостряет эту проблему сложность самого процесса оценки отдачи инвестиций в ИТ в отсутствие унифицированного подхода, притом что сами инвестиционные затраты достаточно существенны [13]. Это обуславливает необходимость изучения данного вопроса и поиска научно-обоснованных решений в области оценки и анализа влияния внедрения ERP-систем на финансовые показатели компаний.

Методики принятия решения о внедрении ERP-системы, как правило, базируются на приемах либо инвестиционного анализа, либо проектного менеджмента, либо процессного анализа. В то же время каждый из этих методов пригоден для анализа лишь отдельных аспектов оценки целесообразности внедрения ERP-системы при наличии достаточно фиксированного инвестиционного бюджета. Сложность оценки также связана с высоким уровнем технологического риска и неопределенности в ходе реализации проектов внедрения ERP-систем, так как далеко не все моменты реально оценить до начала их внедрения, несмотря на наличие отработанных предконтрактных тестов ИТ-компаний, в частности может потребоваться серьезный инжиниринг и реинжиниринг бизнес-процессов до того, как алгоритмы будут внесены в программу, что может значительно изменить конфигурацию информационных, управленческих, а иногда и материальных потоков внутри компании [9]. Причем до начала проекта не всегда имеется возможность предсказать, какие именно участки требуют пересмотра и оптимизации.

При наличии такого рода неопределенностей, диапазон которых, однако, можно предсказать, используется моделирование методом Монте-Карло. Имитационное моделирование по методу Монте-Карло, или моделирование с множественной вероятностью, представляет собой математический метод, который используется для оценки возможных исходов неопределенного события. В рамках данной работы метод моделирования Монте-Карло используется для расчета экономии затрат, прироста прибыли и ожидаемой чистой приведенной стоимости (NPV) от инвестиций в ERP-систему. При введении входных данных в модель генерируется распределение вероятностей ожидаемого прироста продаж, затраты на внедрение ERP-системы структурируются по единовременным затратам и текущим затратам, которые включают затраты на установку и настройку программного обеспечения, затраты на перенос данных с новую систему, включая инвентаризацию остатков, внесение спецификаций всего ассортимента материалов и готовой продукции, маршрутизацию технологических заказов, тестирование системы, посттестовый контроль данных, расходы на обучение персонала, привлечение внешних консультантов и т. п. Эффекты после внедрения ERP-системы, которые были рассчитаны, получены из прогнозов и вероятностей увеличения выручки, экономии затрат, таких как

ежегодная экономия материалов на закупках, экономия запасов и прямая экономия рабочей силы. Переменные прироста прибыли рассчитываются с учетом темпов роста продаж, которые были оценены системой, основанной на нечетких правилах. Чистый приведенный доход определялся за 3 года (средний срок внедрения) с учетом усредненной ставки WACC по данным отчетности выбранной совокупности нефтехимических компаний. Результаты имитационного моделирования позволили определить диапазоны эффектов от внедрения ERP-систем в исследуемой группе компаний. Для анализа были использованы данные отчетности 50 нефтехимических компаний Российской Федерации разных организационно-правовых форм и размеров.

Согласно результатам моделирования, экономия затрат по выборке компаний варьируется от 13,0 до 18,5 млн долл. Экономия была рассчитана с учетом увеличения продаж, удельных маржинальных затрат и норм экономии затрат (рис. 2).

Увеличение прибыли по результатам моделирования варьируется от 0,45 до 3,260 млн долл. (рис. 3).

На рисунке 4 показано распределение NPV со средним значением 3,955 млн долл. и стандартным отклонением 1,987 млн долл., которое варьируется от -0,058 до 8,763 млн долл.

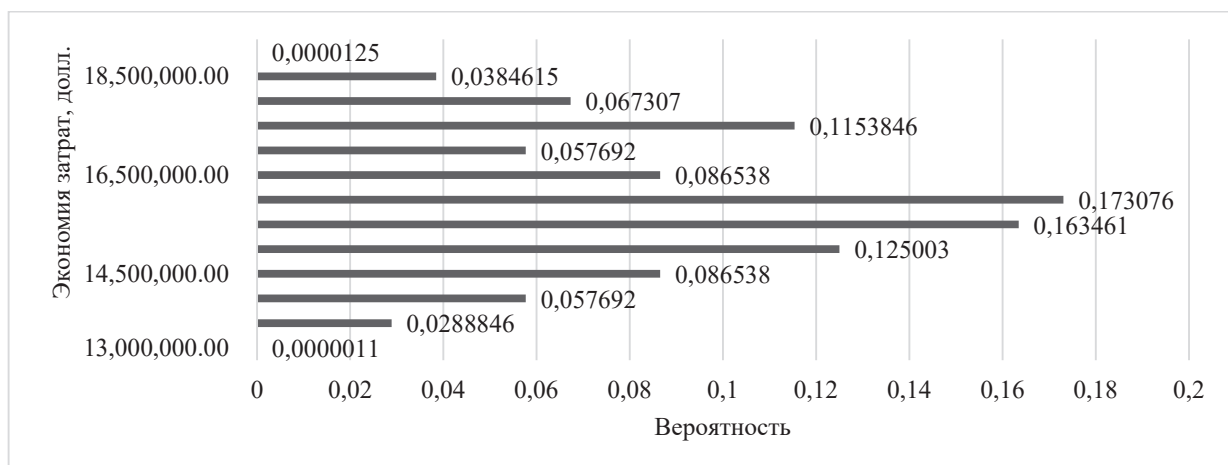


Рис. 2. Результаты моделирования экономии затрат после внедрения ERP-системы, долл.

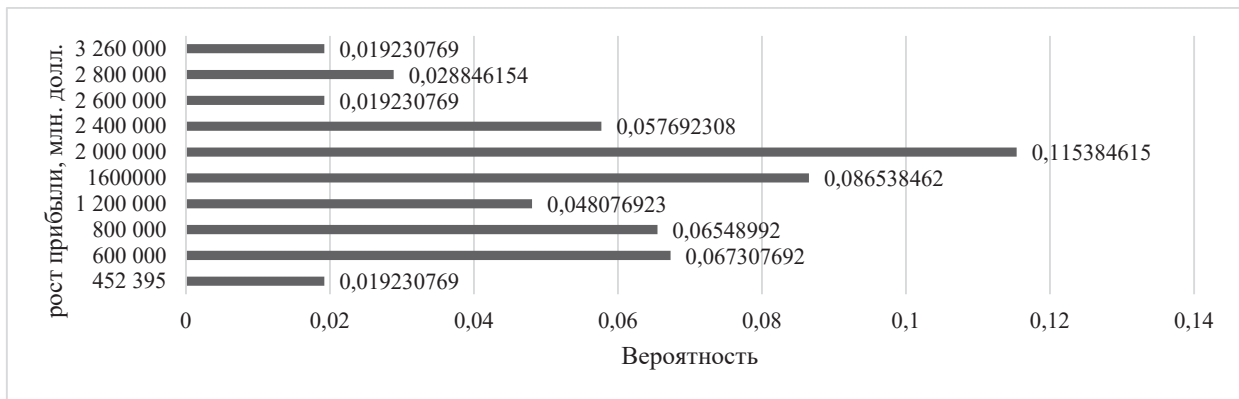


Рис. 3. Результаты моделирования роста прибыли после внедрения ERP-системы, долл.

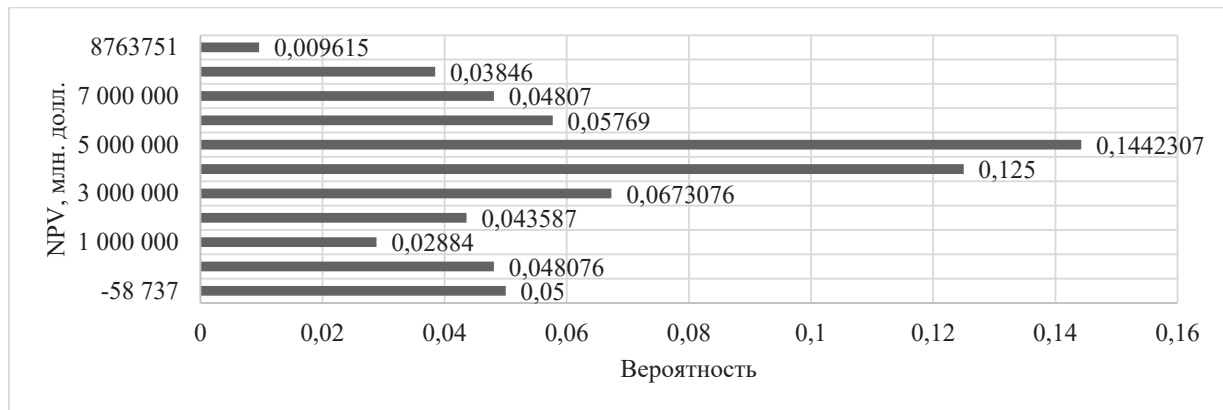


Рис. 4. Результаты моделирования для NPV, долл.

Таким образом, в результате проведенного методом Монте-Карло моделирования можно увидеть, что проекты внедрения ERP-систем при горизонте в три года в целом дают положительный эффект (с вероятностью 95 %), однако существует 5%-ная вероятность отрицательного значения NPV.

Резюмируя вышесказанное, можно утверждать, что на сегодняшний день для многих компаний внедрение комплексной автоматизированной ERP-системы является актуальной задачей и объем инвестиций в цифровизацию будет расти год от года. При этом руководители компаний должны иметь инструменты альтернативной оценки эффективности внедрения ERP-системы с учетом специфики своей компании, и предложенная методика в целом может значительно помочь увидеть риски и альтернативы каждого такого проекта.

Литература

1. Data table “Integration of ERP into the internal system of enterprises” Eurostat – 2020. URL: https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/isoc_eb_iip/default/table?lang=en/ (дата обращения: 31.07.2023).
2. Madapusi A., D’Souza D. The influence of ERP system implementation on the operational performance of an organization // International Journal of Information Management. 2012. Vol. 32. P. 24–34.
3. Gagnon E. Reconceptualizing ERP Integration: A Module Level Perspective // Procedia Computer Science. 2023. P. 596–605.
4. Hsu P.-F. Integrating ERP and e-business: Resource complementarity in business value creation // Decision Support Systems. 2013. Vol. 56. P. 334–347.
5. Shi Z., Wang G. Integration of big-data ERP and business analytics (BA) // The Journal of High Technology Management. 2018. Vol. 29. P. 141–150.
6. Kocsis D. A conceptual foundation of design and implementation research in accounting information

systems // International Journal of Accounting Information Systems. 2019. Vol. 34. Art. 100420.

7. Weber R. Taking the ontological and materialist turns: Agential realism, representation theory, and accounting information systems // International Journal of Accounting Information Systems. 2020. Vol. 39. Art. 100485.

8. Molina-Castillo F.-J., Rodriguez R., Bouwman H. The role of ERP in business model innovation: Impetus or impediment // Digital Business. 2022. Vol. 2. Is. 2. Art. 100024.

9. Yoon K., Liu Y., Chiu T., Vasarhelyi M.A. Design and evaluation of an advanced continuous data level auditing system: A three-layer structure // International Journal of Accounting Information Systems. 2021. Vol. 42. Art. 100524.

10. Ruivo P., Johansson B., Sarker S., Oliveira T. The relationship between ERP capabilities, use, and value // Computers in Industry. 2020. Vol. 117. Art. 103209.

11. Mishra S., Modi S.B., Animesh A. The relationship between information technology capability,

inventory efficiency, and shareholder wealth: A firm-level empirical analysis // Journal of Operations Management. 2013. Vol. 31. P. 298–312.

12. Tsai J.C.-A., Jiang J.J., Klein G., Hung S.-Y. Legacy information system replacement: Pursuing quality design of operational information systems // Information & Management. 2022. Vol. 59. Art. 103592.

13. Tenhiälä A., Helkiö P. Legacy information system replacement: Pursuing quality design of operational information systems // Journal of Operations Management. 2015. Vol. 36. P. 147–164.

14. Strelnik E.Yu., Usanova D.S., Ushakova T.V. Relationship between Financial Indicators of a Company and the ERP-System Implementation Costs // Mediterranean Journal of Social Sciences. 2014. Vol. 24. P. 15–19.

15. Usanova D.S., Strelnik E.Yu., Khairullina E.I., Beloglazova E.E. Movement of financial resources in affiliated SMES // 3C TIC. 2019. P. 317–328.

Информация об авторах

Стрельник Евгения Юрьевна, кандидат экономических наук, доцент, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

E-mail: Jstr06@mail.ru

Усанова Диана Шамильевна, кандидат экономических наук, доцент, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

E-mail: diana-diana@rambler.ru

Белоглазова Елена Евгеньевна, старший преподаватель, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

E-mail: abeloglazova@me.com

E.YU. STRELNIK,

*PhD in Economics, Associate Professor
Kazan (Volga Region) Federal University*

D.S. USANOVA,

*PhD in Economics, Associate Professor
Kazan (Volga Region) Federal University*

E.E. BELOGLAZOVA,

*Senior Lecturer
Kazan (Volga Region) Federal University*

IMPACT OF DIGITALIZATION AND CORPORATE ERP SYSTEMS ON FINANCIAL PERFORMANCE OF PETROCHEMICAL COMPANIES

Abstract. This article is devoted to describing the results of a study of the impact of the implementation of ERP systems on the basic financial indicators of the company. To manage an empirical study, data of petrochemical Russian companies was used, since this type of business is currently the most advanced in terms of the implementation of ERP systems. Assessing the effectiveness of such implementations is of interest to managers not only of large businesses, but also of SMEs, since the implementation process requires significant

financial investments and labor costs, but currently there are obstacles with the scientific substantiation of methods for this assessment. Software vendors advertise attractive numbers, usually based on implementation results, but they are interested in sales and may inflate them. In this regard, we proposed to evaluate the impact of the implementation of ERP systems on the financial performance of a company based on the Monte Carlo method, which is well adapted to operating with random variables. Variables characterizing cost savings, net profit growth and NPV value were selected as basic performance indicators. As a result of the study, the obtained data shows the probability distribution in relation to the designated variables.

Keywords: ERP, MRP, enterprise resource planning, NPV, profit, cost, Monte Carlo method.

References

1. Data table “Integration of ERP into the internal system of enterprises” Eurostat – 2020. URL: https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/isoc_eb_iip/default/table?lang=en/ (дата обращения: 31.07.2023).
2. *Madapusi A., D’Souza D.* The influence of ERP system implementation on the operational performance of an organization // *International Journal of Information Management*. 2012. Vol. 32. P. 24–34.
3. *Gagnon E.* Reconceptualizing ERP Integration: A Module Level Perspective // *Procedia Computer Science*. 2023. P. 596–605.
4. *Hsu P.-F.* Integrating ERP and e-business: Resource complementarity in business value creation // *Decision Support Systems*. 2013. Vol. 56. P. 334–347.
5. *Shi Z., Wang G.* Integration of big-data ERP and business analytics (BA) // *The Journal of High Technology Management*. 2018. Vol. 29. P. 141–150.
6. *Kocsis D.* A conceptual foundation of design and implementation research in accounting information systems // *International Journal of Accounting Information Systems*. 2019. Vol. 34. Art. 100420.
7. *Weber R.* Taking the ontological and materialist turns: Agential realism, representation theory, and accounting information systems // *International Journal of Accounting Information Systems*. 2020. Vol. 39. Art. 100485.
8. *Molina-Castillo F.-J., Rodriguez R., Bouwman H.* The role of ERP in business model innovation: Impetus or impediment // *Digital Business*. 2022. Vol. 2. Is. 2. Art. 100024.
9. *Yoon K., Liu Y., Chiu T., Vasarhelyi M.A.* Design and evaluation of an advanced continuous data level auditing system: A three-layer structure // *International Journal of Accounting Information Systems*. 2021. Vol. 42. Art. 100524.
10. *Ruivo P., Johansson B., Sarker S., Oliveira T.* The relationship between ERP capabilities, use, and value // *Computers in Industry*. 2020. Vol. 117. Art. 103209.
11. *Mishra S., Modi S.B., Animesh A.* The relationship between information technology capability, inventory efficiency, and shareholder wealth: A firm-level empirical analysis // *Journal of Operations Management*. 2013. Vol. 31. P. 298–312.
12. *Tsai J.C.-A., Jiang J.J., Klein G., Hung S.-Y.* Legacy information system replacement: Pursuing quality design of operational information systems // *Information & Management*. 2022. Vol. 59. Art. 103592.
13. *Tenhiälä A., Helkiö P.* Legacy information system replacement: Pursuing quality design of operational information systems // *Journal of Operations Management*. 2015. Vol. 36. P. 147–164.
14. *Strelnik E.Yu., Usanova D.S., Ushakova T.V.* Relationship between Financial Indicators of a Company and the ERP-System Implementation Costs // *Mediterranean Journal of Social Sciences*. 2014. Vol. 24. P. 15–19.
15. *Usanova D.S., Strelnik E.Yu., Khairullina E.I., Beloglazova E.E.* Movement of financial resources in affiliated SMES // *3C TIC*. 2019. P. 317–328.

УДК 336.4

И.Г. ХАЙРУЛЛИН,
кандидат экономических наук, доцент
Казанский (Приволжский) федеральный университет

Р.Р. ХАЛИУЛЛИН,
начальник управления этических финансовых инструментов, эксперт
Управляющая компания «Ак Барс Капитал»,
Российский центр исламской экономики и финансов
при Российском исламском институте

Е.Е. БЕЛОГЛАЗОВА,
старший преподаватель
Казанский (Приволжский) федеральный университет

ИНСТРУМЕНТЫ ЭКОСИСТЕМЫ ИСЛАМСКИХ ФИНАНСОВ

Аннотация. В настоящий момент становится все более востребованным и актуальным развитие современных исламских финансовых инструментов, кроме того, ориентация экономических связей на Восток, существенная доля которого представлена исламским миром, повышает актуальность данного исследования. В статье рассмотрены основы, виды, специфика и текущая ситуация развития исламских финансов, освещены вопросы стандартов, запретов и возможностей. Подробно проанализированы существующие инструменты, такие как исламский банкинг, исламские индексы, инвестиционные фонды, лизинговые компании, ипотечные компании и финтех-продукты, степень их развития в мире, в России и странах СНГ, приведены примеры практического применения российских и зарубежных продуктов, оценены возможности развития данных механизмов. Особое внимание уделено развитию финансовых технологий, их отраслевой структуре, перспективам и возможностям. В статье акцентируется внимание на наличии шариатского совета в каждой компании, работающей по принципам исламских финансов, как ключевого фактора экспертной оценки оказания подобных услуг. Описана важность данного аспекта как одной из основ исламских финансов. Приведен сравнительный анализ рассчитываемых показателей при определении допустимости вложений в ту или иную компанию.

Ключевые слова: финансы, этические финансы, исламские финансы, исламский банкинг, Россия, СНГ.

Современные реалии корректируют российскую экономику в сторону Востока, часть которого представляет собой исламский мир, имеющий свои законы и особенности. В связи с этим становится все более актуальным вопрос развития системы исламских финансов. Стоит заметить, что несмотря на значительную долю представителей ислама в Российской Федерации, развитие соответствующих инструментов и законодательная база в стране находятся на начальном этапе [5]. Тем не менее работа в данном направлении ведется, и исламские финансы обрастают некой экосистемой, которая встраивается в существующие законодательные нормы и привлекает все больше участников. Рассмотрим более подробно со-

ставляющие этой экосистемы и перспективы ее дальнейшего развития.

Отличительная особенность исламских финансов заключается в особом функционировании денежного оборота задействованных лиц, сопровождающегося строгими запретами и требованиями соответствия исламским стандартам. В частности, существуют строгие запреты на ростовщичество, участие в деятельности организаций, занимающихся запрещенными видами деятельности (продажа алкоголя, свинины, телекоммуникации без отслеживания контента и т. д.), азартные игры, стяжательство, продажи без покрытия, спекуляции [1, 3, 4].

Наиболее авторитетными правилами ведения финансовой деятельности в рамках ис-

ламских правил являются стандарты AAOIFI – международной организации бухгалтерского учета и аудита для исламских финансовых учреждений. Данная организация является наиболее авторитетной в мировом финансовом сообществе, кроме того, российский рынок исламских финансов также опирается на данные стандарты, но стоит заметить, что в настоящее время есть и институты, которые занимаются разработкой подобных стандартов, в частности IFSB – совет по исламским финансовым услугам, GCIBFI – генеральный совет исламских банков и финансовых учреждений, IFM – международный исламский финансовый рынок.

Рынок исламских финансов развивается во всем мире, наличие специализированных инструментов способствует выходу потенциальных инвесторов, придерживающихся норм ислама, из тени и вовлекает их в общемировую

финансовую систему [14]. По предварительным оценкам, потенциал данного направления на постсоветском пространстве может быть оценен следующим образом (табл. 1).

Данные взяты из открытых источников, предварительный прогноз возможного объема банковских активов рассчитан исходя из доли работоспособного населения, исповедующего ислам.

Как мы видим, в настоящий момент доля реальных финансов в исследуемом секторе невелика как в России, так и в странах СНГ, но, учитывая тенденцию увеличения доли исламских финансов в мире и расширение взаимодействия РФ со странами, входящими в Организацию исламского сотрудничества, потенциал роста велик и в недалеком будущем может достичь представленных цифр.

Таблица 1

Обзор исламских финансовых продуктов в странах СНГ

п/п	Страна	Общий объем банковских активов в стране, трлн руб.	Возможный объем банковских активов, исходя из доли трудоспособных мусульман, трлн руб.	Текущий объем исламского банкинга в стране, трлн. руб.	Банки, предоставляющие услуги исламского банкинга	Нефинансовые организации, специализирующиеся на исламских финансах
1	Азербайджан	1,681	1,668	0,00925	Международный банк Азербайджана, Amrahbank	Ansar Leasing, Joint Leasing
2	Казахстан	5,651	3,809	0,014	Al Hilal, Zaman Bank	Al Saqr Finance, брокерская компания "Fattah Finance", Ассоциация развития исламских финансов, паевый фонд «Хадж-Фонд Казахстана», Исламский банк развития
3	Россия	120,5	2,110	0,6	Сбербанк, Ак Барс Банк	Финансовый дом «Амаль», «ЛяРиба-Финанс», «Аманат», «Нур-Финанс», «Фаворит-13», Фонд шейха Зайеда, «Мирас», «Иджара Лизинг»
4	Таджикистан	0,146	0,140	0,009	Тавхидбанк, Алиф Банк	Микрокредитный фонд «Имон»
5	Узбекистан	3,019	2,922	–	Ипак Ийули, Капиталбанк	–

Рассмотрим более подробно существующие финансовые исламские продукты в России.

1. Исламский банкинг. Данное направление предполагает соблюдение вышеперечисленных правил, кроме того, отказ от процентного дохода как в кредитах, так и в депозитах и отказ от договоров, содержащих в себе высокую долю неопределенности. На текущий момент исламский банкинг не реализован в России в чистом виде, кроме того, стоит заметить, что некоторые исламские страны также не имеют «исламских» банков. Экономика исламского государства по умолчанию формирует и исламский банкинг, однако, если посмотреть на функционирование отдельно взятых банков в мусульманских странах, могут возникнуть некоторые вопросы. Однако правительства этих стран предпочитают не поднимать эти вопросы и все продолжает работать в прежнем режиме [12]. К государствам же, не являющимся исламскими, изначально предъявляются всевозможные требования, что крайне осложняет развитие исламского банкинга. Однако актуальность открытия исламского банкинга в России и в некоторых странах СНГ неоспорима и постепенно это реализуется. В настоящий момент банковские услуги начали активно предлагаться через исламские окна. Исламские окна – это филиалы традиционных банков, предоставляющие услуги по исламскому финансированию. Большинство шариатских советов дает разрешение на функционирование исламских окон в качестве временной меры в переходный период. Механизм финансирования через исламские окна используется многими банками по всему миру, прежде всего международными банками. Он предусматривает создание банками филиалов, которые ведут деятельность по приему вкладов и осуществлению финансирования согласно исламским финансовым принципам. Как правило, в таких филиалах имеется обособленный корреспондентский счет (чтобы средства не смешивались с фондами основного офиса), ведется отдельный учет и действуют особые инструкции и договоры, предусматривающие деятельность филиала согласно нормам исламского права, закрепленным в шариатских стандартах [6, 15]. В частности, данные услу-

ги представлены в ПАО «Сбербанк» и ПАО «Ак Барс Банк».

Другой составляющей исламских финансов являются индексы исламских инвестиций, в настоящее время в РФ производится расчет двух индексов – «Индекс исламских инвестиций» и «Индекс исламских инвестиций полной доходности». Расчет индексов производят совместно Сбербанк и Мосбиржа. Несколько удивительно, что столь чувствительный к виду деятельности показатель рассчитывается Сбербанком, но тем не менее этот продукт активно вписывается в экосистему, и на основании индексов создаются инвестиционные фонды, совокупный объем вложений которых растет год от года.

Одна из крупнейших торговых площадок Казахстана ITS запустила свой индекс Shariah Index (ITSS), он создан совместно с независимым шариатским экспертом – компанией Sahih Invest. Индекс включает акции 30 крупнейших компаний из США, Европы, Азии и Казахстана, которые соответствуют требованиям шариата и обращаются на ITS. Методология анализа компаний разработана в соответствии со стандартами AAOIFI и DFM и аккредитована Советом улемов Духовного управления мусульман Республики Татарстан.

Следует отметить, что подобные индексы существуют уже давно, в частности Dow Jones Islamic Market Index в 1998 г., MSCI World Islamic Index в 2007 г., S&P 500 Shariah в 2006 г., DFM в 2008 г.

В настоящий момент практически каждая фондовая площадка имеет свой индекс, рассчитанный по компаниям, ведущим деятельность в рамках стандартов AAOIFI, некоторые площадки, например, такие как S&P, имеют несколько индексов в разрезе стран и видов деятельности [10, 11].

Еще одной составляющей системы исламских финансов являются инвестиционные фонды. Один из таких фондов – это ОПИФ «Лалэ» от «Ак Барс Капитала». Данный фонд имеет собственный шариатский совет и подходит для пассивных инвесторов, так как имеет в активе высоколиквидные акции с долгосрочной перспективой. Два других инвестиционных продукта – от управляющей компании «Первая» –

представлены биржевым фондом и стратегией доверительного управления. Кроме этого, существуют еще и эндаумент-фонды. Управляющей компанией «Ак Барс Капитал» при взаимодействии с «Legacy Endowment Services» создан первый в России халяльный эндаумент-фонд для лицеза-интерната № 1 г. Альметьевска. Халяльность (этичность) – одно из главных условий меценатов эндаумента. Эндаумент, или целевой капитал, – это имущество, сформированное за счет пожертвований. Собранные средства не тратятся, а инвестируются и приносят регулярный доход школе или благотворительному фонду [9].

Помимо перечисленных продуктов на рынке активно развиваются финансовые технологии, дающие возможность инвестору самостоятельно принимать решение о приобретении тех или иных ценных бумаг. На конец 2022 г. структура финансовых технологий выглядела следующим образом (рис. 1). Стоит заметить, что среди общего числа исламских финансовых технологий на продукты, разработанные компаниями из СНГ, приходится 3 %, 60 % из которых разработаны в России. Данное направление наиболее перспективно, так как мировая практика показывает рост инвестиций благодаря данным продуктам и ежегодно увеличивается на 18 % [9, 13].

В России разработано несколько финтех-проектов:

1. Компания «Сахих Инвест» – API и мобильное приложение для финансовых институтов, которые открывают возможности инвестирования в соответствии с этическими нормами ислама. Компания имеет собственный шариатский совет.

2. «ЛяРиба-Финанс» – данная компания реализует товары в рассрочку, предоставляет финансирование, имеет собственный шариатский контроль, может оказывать услуги скрининга деятельности компании через канонический отдел Духовного управления мусульман Дагестана.

3. Fintarget – это проект «БКС Брокер», в котором есть предложение «Халяльный портфель US» – перспективные акции американского рынка по стандартам ислама. Стратегия собирает портфель американских акций на основе фундаментального анализа Argus Research, BCS Global Markets и исламских стандартов AAOIFI. Собственного шариатского совета у данного проекта нет [7].

4. Так как проект Сбербанка имеет собственную экосистему и исламские финансы являются частью этой системы, данный проект также является финтех-продуктом, но к систе-



Рис. 1. Отраслевая структура мировых исламских финансовых технологий в 2022 г., %

ме анализа сделок в этом проекте у мусульманских финансовых аналитиков есть множество вопросов.

Рассмотрим также другие финансовые продукты, связанные с оказанием тех или иных услуг под грифом разрешенных:

1. Финансовый дом «Амаль» – привлекает средства от физических и юридических лиц. Работает по правилам совместного партнерства, представляет широкий спектр финансовых услуг, таких как покупка товаров в рассрочку, ипотека, получение инвестиций, инвестирование. На рынке более 10 лет, имеет собственный шариатский совет.

2. ООО «Мирас ФК» – сфера деятельности данной компании – финансирование для приобретения транспортных средств, промышленного, медицинского, сельскохозяйственного и дорожно-строительного оборудования и техники. Клиенты – любые физические и юридические лица, заинтересованные в исламских услугах и товарах на территории Российской Федерации.

3. Фонд имени Шейха Зайеда, являясь дочерней компанией Государственного агентства развития эмирата Абу-Даби, заинтересован в создании инновационного моста сотрудничества между Объединенными Арабскими Эмиратами и Россией со странами СНГ. Помогает выйти на ближневосточный рынок и привлечь новых инвесторов [16].

4. PayZakat – онлайн-платформа для сбора и мониторинга пожертвований, победитель первой волны внутрикорпоративного акселератора Sber#Up. Сбербанк владеет 25 % компании.

5. «НурФинанс» – компания предоставляет услуги по приобретению товаров в рассрочку и размещению инвестиций по стандартам ислама.

6. ООО «Фаворит-13» – специализируется на лизинговых операциях.

На рынке исламских финансовых технологий в СНГ в настоящий момент ведутся разработки либо рассматриваются стратегии интеграции с системами, работающими в рамках исламских стандартов.

Таким образом, каждая из составляющих экосистемы исламской экономики в настоящий момент развивается как на территории РФ, так и на пространстве стран СНГ. Все эти

продукты объединяет в первую очередь наличие серьезного аудита, который, по стандартам ААОIFI, должен проводиться шариатским советом (Schariah Board): религиозной комиссией – консультативным органом, который следит за соблюдением предписаний ислама и сертифицирует продукты. Данный совет должен являться неотъемлемой частью финансового продукта, а аудит должен проходить не только на начальной стадии оценки той или иной компании или сделки, а постоянно в соответствии с периодичностью выхода отчетов или заключений сделок. Кроме того, в соответствии со стандартами ААОIFI, общие правила заключаются в следующем:

1. Как правило, аудит проходит следующим образом: сначала исключаются неподходящие по отрасли активы. В соответствии с нормами шариата, нельзя работать с компаниями, которые занимаются производством/реализацией свинины, табачной и алкогольной продукции, так или иначе связаны с оружием, игорным бизнесом, телекоммуникациями, порноиндустрией и т. д.

Если присутствует процентный доход или неодобряемая в исламе деятельность (менее 5 % от общего дохода), то встречается практика вычета данной доли из дивидендов, выплачиваемых акционеру, и передачи ее на благотворительные цели. Причем проверка на соответствие исламским нормам проводится не единожды, а на постоянной основе: если в результате мониторинга выясняется, что компания перестала соответствовать данным нормам, то ее акции исключаются из индекса.

Далее проверяются финансовые показатели. В большинстве случаев не допускаются компании, которые имеют высокое кредитное плечо. Учитывая тот факт, что большинство подходящих компаний – из добывающего или производственного сектора с высокой ликвидностью [8], то исламские индексы показывают более высокую доходность в период финансового кризиса.

Также проводится анализ трех финансовых коэффициентов для скрининга изучаемых компаний:

1) общий долг по отношению к общим активам;

2) сумма денежных средств компании и процентных ценных бумаг по отношению к общим активам или среднегодовой капитализации;

3) сумма дебиторской задолженности компании и денежных средств по отношению к общим активам среднегодовой капитализации.

Ни один из этих финансовых коэффициентов не может превышать 33,33 %. Стоит отметить, что для российских продуктов в качестве базы для расчета финансовых коэффициентов применяются активы компании, на наш взгляд, это больше соответствует смыслу этических финансов [2].

В развитии исламских финансов существует тонкая и хрупкая грань – аудит деятельности, за чистотой которого призван следить шариатский совет, состав и профессионализм которого не должен вызывать никаких сомнений, иначе все усилия по выстраиванию экосистемы могут стать бессмысленны и вместо развивающейся устойчивой системы мы получим профанацию, которая сведет на нет все приложенные усилия.

Литература

1. Беккин Р.И. Исламская экономика в «исламском государстве»? // Вестник МГИМО-Университета. 2017. № 6 (57). С. 132–142.
2. Галиахметова Л. Халяльные инвестиции // Научно-образовательный портал IQ. URL: <https://iq.hse.ru/news/472490868.html>.
3. Гамбеева Ю.Н., Медведева С.Н. Исламские финансы: особенности становления и развития // Российское предпринимательство. 2018. Т. 19. № 1. С. 336–350.
4. Дохолян С.В. Альтернативные финансовые институты: возможности формирования и особенности функционирования в условиях свободной экономики России // Региональные проблемы преобразования экономики. 2019. № 2 (100). С. 144–153.
5. Зарипов И.А. Исламские финансы как стратегический ориентир развития России // Финансы: теория и практика. 2016. № 1 (91). С. 96–110.
6. Калимуллина М.Э. Великобритания: исламские финансы без привилегий // Международный бухгалтерский учет. 2011. № 12. С. 62–68.
7. Кузнецов М. Есть ли перспективы у исламских инвестиций в России // Ведомости. 2022. 8 декабря.
8. Стрельник Е.Ю., Хайруллин И.Г., Белоглазова Е.Е. Финансовый контроллинг в корпорациях на основе современных ERP-систем. СПб.: Политех-Пресс, 2022. С. 422–446.
9. Халиуллин Р.Р. Халяльное инвестирование в Татарстане // РБК+. 2021. 9 сентября.
10. Global Islamic Fintech Report 2022. URL: <https://halalfocus.net/about/> (дата обращения: 07.08.2023).
11. Islamic financial services industry stability report 2020. Kuala Lumpur: Islamic Financial Services Board, 2021.
12. Ahmad S., Lensink R., Mueller A. Religion, social desirability bias and financial inclusion: Evidence from a list experiment on Islamic (micro-)finance // Journal of Behavioral and Experimental Finance. 2023. Vol. 50. Is. 7. Art. 100795.
13. Smolo E., Jahangir R., Aysan A.F. Performances of leading Islamic finance markets prior to and during the COVID-19 pandemic // Heliyon. 2023. Vol. 9. Is. 1. Art. 12870.
14. Widiastuti T., Ningsih S., Hady A.F. Developing an integrated model of Islamic social finance: Toward an effective governance framework // Heliyon. 2022. Vol. 8. Is. 9. Art. 10383.
15. Grira J., Labid C. Banks, Funds, and risks in Islamic finance: Literature & future research avenues // Finance Research Letters. 2020. Vol. 41. Is. 7. Art. 101815.
16. Alshater M.M., Saba I., Rabbani M.R. Fintech in Islamic finance literature: A review // Heliyon. 2022. Vol. 8. Is. 9. Art. 10385.

Информация об авторах

Хайруллин Ильдар Гаделевич, кандидат экономических наук, доцент, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

E-mail: igx@mail.ru

Халиуллин Руслан Радикович, начальник управления этических финансовых инструментов управляющей компании «Ак Барс Капитал», эксперт Российского центра исламской экономики и финансов при Российском исламском институте.

E-mail: Xalk@mail.ru

Белоглазова Елена Евгеньевна, старший преподаватель, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

E-mail: abeloglazova@me.com

I.G. KHAIRULLIN,
PhD in Economics, Associate Professor
Kazan (Volga Region) Federal University

R.R. KHALIULLIN,
Head of Ethical Financial Instruments Department, Expert
Management Company “Ak Bars Capital”,
Russian Center for Islamic Economics and Finance
at the Russian Islamic Institute

E.E. BELOGLAZOVA,
Senior Lecturer
Kazan (Volga Region) Federal University

TOOLS OF THE ISLAMIC FINANCE ECOSYSTEM

Abstract. At the moment, the development of modern Islamic financial instruments is becoming more and more in demand, in addition, the orientation of economic relations to the east, a significant proportion of which is represented by the Islamic world, increases the relevance of this study. The article discusses the basics, types and current situation of the development of Islamic finance, highlights the issues of standards, prohibitions and opportunities. Existing instruments such as Islamic banking, Islamic indices, investment funds, leasing companies, mortgage companies and fintech products, the degree of their development in the world, in Russia and the CIS countries, the possibilities of developing these mechanisms are assessed. Particular attention is paid to the development of financial technologies, their industry structure, prospects and opportunities. The article focuses on the quality of Shariah analysis and the presence of advice for each organization providing these services, describes the importance of this aspect as one of the foundations of Islamic finance.

Keywords: finance, ethical finance, Islamic finance, Islamic banking, Russia, CIS.

References

1. *Bekkin R.I.* Islamic economics in the “Islamic state”? // Bulletin of MGIMO-University. 2017. No. 6 (57). P. 132–142.
2. *Galiakhmetova L.* Halal investments // Scientific and Educational Portal IQ. URL: <https://iq.hse.ru/news/472490868.html>.
3. *Gambeeva Yu.N., Medvedeva S.N.* Islamic finance: features of formation and development // Russian Journal of Entrepreneurship. 2018. Vol. 19. No. 1. P. 336–350.
4. *Dokholyan S.V.* Alternative Financial Institutions: Possibilities of Formation and Features of Functioning in the Conditions of the Free Economy of Russia // Regional problems of economic transformation. 2019. No. 2 (100). P. 144–153.
5. *Zaripov I.A.* Islamic finance as a strategic guideline for the development of Russia // Finance: Theory and Practice. 2016. No. 1 (91). P. 96–110.
6. *Kalimullina M.E.* Great Britain: Islamic finance without privileges // International Accounting. 2011. No. 12. P. 62–68.
7. *Kuznetsov M.* Are there any prospects for Islamic investments in Russia // Vedomosti. 2022. December 8.
8. *Strelnik E.Yu., Khairullin I.G., Beloglazova E.E.* Financial controlling in corporations based on modern ERP systems. SPb.: Polytech-Press, 2022. P. 422–446.
9. *Khaliullin R.R.* Halal investment in Tatarstan // RBC+. 2021. September 9.
10. Global Islamic Fintech Report 2022. URL: <https://halalfocus.net/about/> (дата обращения: 07.08.2023).
11. Islamic financial services industry stability report 2020. Kuala Lumpur: Islamic Financial Services Board, 2021.
12. *Ahmad S., Lensink R., Mueller A.* Religion, social desirability bias and financial inclusion: Evidence from a list experiment on Islamic (micro-)finance // Journal of Behavioral and Experimental Finance. 2023. Vol. 50. Is. 7. Art. 100795.

13. *Smolo E., Jahangir R., Aysan A.F.* Performances of leading Islamic finance markets prior to and during the COVID-19 pandemic // *Heliyon*. 2023. Vol. 9. Is. 1. Art. 12870.
14. *Widiastuti T., Ningsih S., Hady A.F.* Developing an integrated model of Islamic social finance: Toward an effective governance framework // *Heliyon*. 2022. Vol. 8. Is. 9. Art. 10383.
15. *Grira J., Labid C.* Banks, Funds, and risks in Islamic finance: Literature & future research avenues // *Finance Research Letters*. 2020. Vol. 41. Is. 7. Art. 101815.
16. *Alshater M.M., Saba I., Rabbani M.R.* Fintech in Islamic finance literature: A review // *Heliyon*. 2022. Vol. 8. Is. 9. Art. 10385.

УДК 339.727

Ф.И. ХАРИСОВА,
доктор экономических наук, профессор
Казанский (Приволжский) федеральный университет

Г.Г. ДЕРЗАЕВА,
кандидат экономических наук, доцент
Казанский (Приволжский) федеральный университет

Р.Ш. ТУХВАТУЛЛИН,
кандидат экономических наук, доцент
Казанский (Приволжский) федеральный университет

П.А. АЛЕТКИН,
кандидат экономических наук, доцент
Казанский (Приволжский) федеральный университет

КОРПОРАТИВНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ КАК ПРИНЦИП ESG В СВЕТЕ ФЕДЕРАЛЬНОГО ЗАКОНА О ПАРТНЕРСКОМ ФИНАНСИРОВАНИИ

Аннотация. В статье рассматривается корпоративная социальная ответственность в свете нового федерального закона «О проведении эксперимента по установлению специального регулирования в целях создания необходимых условий для осуществления деятельности по партнерскому финансированию в отдельных субъектах Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации». Принятие данного закона является большим шагом России в сторону реализации ESG-принципов, поскольку одним из них является именно социальная ответственность бизнеса, поэтому в статье раскрываются обязательства исламских финансовых учреждений в части определения обязательных и рекомендуемых политик корпоративной социальной ответственности по всем аспектам их деятельности согласно стандарту управления № 7 ААОIFI «Корпоративная социальная ответственность, поведение и раскрытие информации исламских финансовых учреждений». По результатам исследования в статье делается вывод, что обязательные условия есть специфические обязательства, которые исламское финансовое учреждение должно выполнять, в то время как существует руководство по самостоятельным методам, с помощью которых эти специфические обязательства могут реализовываться по следующим видам политик: политика отбора клиентов; политика ответственного ведения дел с клиентами; политика в отношении доходов и расходов, запрещенных нормами шариата; политика в отношении благосостояния работников; политика в отношении закята; политика в отношении Кард аль-Хасан; политика в отношении сокращения неблагоприятного влияния на окружающую среду; политика в отношении инвестиционного вклада в проект общественного продвижения, развития или идеи охраны окружающей среды; политика в отношении лучшего обслуживания клиентов; политика в отношении микробизнеса и малого бизнеса и социальных сбережений и инвестиций; политика в отношении благотворительной деятельности; политика управления Вақф.

Кроме того, в статье делается вывод об идеологической близости ESG-принципов и партнерского (исламского) финансирования, которую мы сформулировали как «корпоративная социальная ответственность».

Ключевые слова: социальная ответственность, ESG-принципы, партнерское (исламское) финансирование, федеральный закон о партнерском финансировании, принципы и правила шариата, исламские принципы, устойчивое развитие.

28 июля 2023 г. на заседании Совета Федерации был одобрен новый федеральный закон «О проведении эксперимента по установлению специального регулирования в целях создания необходимых условий для осуществления деятельности по партнерскому финансированию в отдельных субъектах Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации», который будет действовать с 1 сентября 2023 г. по 1 сентября 2025 г. на территориях Республики Башкортостан, Республики Дагестан, Республики Татарстан, Чеченской Республики.

Целью закона является создать правовые основы для развития в России партнерского (исламского) финансирования. Кроме того, принятие данного закона является большим шагом России в сторону реализации ESG-принципов, поскольку одним из них является именно социальная ответственность бизнеса. Принцип социальной ответственности в структуре ESG-принципов – social – это второй принцип охватывает вопросы, связанные с соблюдением прав человека, безопасностью продукции и данных, развитием человеческого капитала, разнообразием, инклюзивностью, условиями труда и взаимоотношениями с клиентами и с общественностью в целом. В настоящее время все чаще к социальной политике в рамках ESG причисляют и так называемую корпоративную социальную ответственность по отношению к обществу в целом, не связанную непосредственно со сферой бизнеса компании.

Действия, предпринимаемые руководством для охраны труда, развития коллектива и повышения престижа компании-работодателя, могут включать такие важные процессы, как своевременная индексация зарплат, обеспечение сотрудников социальными пакетами, предоставление льгот, страхование и др.

Эффективная корпоративная социальная политика помогает удерживать опытных сотрудников и проще нанимать ценных специалистов. Ее результатом также становится уменьшение текучести кадров, что, в свою очередь, снижает затраты на обучение и повышает результативность работы подразделений.

Организация Объединенных Наций еще в начале XXI в. представила всему торговому

миру 10 принципов так называемого глобального договора, ставших концепцией корпоративной социальной ответственности:

- нет никакой дискриминации в труде и занятости;
- нет детскому труду;
- нет нарушениям прав человека;
- ответственность за окружающую среду;
- права наемных работников;
- нет принудительному труду;
- нет загрязнению окружающей среды;
- требование соблюдения прав человека;
- нет коррупции;
- использование экологически чистых технологий.

Основы корпоративной социальной ответственности изложены в статьях А.С. Макарова и А.А. Логиновой [1], С.В. Свирина и В.В. Дядик [2], которые определяют социальную ответственность как «понятие социальных или социально-ответственных инвестиций, под которыми подразумеваются материальные, технологические, управленческие, финансовые и иные ресурсы компании, направленные на реализацию корпоративных социальных программ, осуществление которых в стратегическом отношении предполагает получение компанией определенного экономического эффекта».

Изучением отчетов по корпоративной социальной ответственности занимаются такие исследователи, Б.С. Батаева [3], Н.Г. Вовченко и О.В. Андреева [4]. Они пишут, что «отчет по корпоративной социальной ответственности включает в себя описание: корпоративных принципов, ценностей и культуры, миссии и стратегических целей компании, социальной политики по развитию коллектива, социальных, экологических и общественных проектов компании на местном, региональном и федеральном уровнях, программ спонсорства и благотворительности, оценку будущих вызовов и задач компании».

Инструменты реализации корпоративной социальной ответственности изучены такими исследователями, П.С. Щербаченко, И.В. Крюкова [5] и С.А. Каримова [6], которые едины во мнении о том, что «социальная программа – это имеющая системный характер добро-

вольная деятельность компании в социальной, экологической, экономической сферах, которая сопряжена с ее миссией и стратегией развития и направлена на удовлетворение потребностей различных заинтересованных сторон».

Будущее корпоративной социальной ответственности рассмотрено в трудах С.Г. Лагутина [7]. Автор пишет, что «исследование проблем корпоративной социальной ответственности выступает одним из приоритетов в разработке федеральных целевых программ, проектов развития бизнеса в субъектах РФ, а анализ практики зарубежного опыта относительно концепции корпоративной социальной ответственности, изучение проблем, с которыми часто сталкиваются зарубежные компании, осуществляющие хозяйственную деятельность на территории России, будет способствовать выработке современных научных подходов к корпоративной социальной ответственности бизнес-сообщества, с учетом российской специфики».

В современном мире основы партнерского (исламского) финансирования, в том числе принципы корпоративной социальной ответственности в рамках партнерского (исламского) финансирования изложены в стандартах Организации по бухгалтерскому учету и аудиту исламских финансовых учреждений – ААОИФИ [8].

Корпоративная социальная ответственность с точки зрения исламского (партнерского) финансирования изучена в трудах Х.С. Умарова [9, 10], Ф.И. Харисовой [11, 12, 13, 14] и Г.Г. Дерзавой [13, 15].

Согласно стандарту управления № 7 ААОИФИ «Корпоративная социальная ответственность, поведение и раскрытие информации исламских финансовых учреждений», корпоративная социальная ответственность для исламских финансовых учреждений – это обязанность организации нести ответственность перед обществом в качестве экономического посредника во время осуществления своей деятельности.

Индивидуальная ответственность требует реализовать социальную роль исламского финансового учреждения в осуществлении идеалов ислама.

Религиозная ответственность требует следовать нормам шариата во всех сделках и операциях.

Экономическая ответственность требует от исламского финансового учреждения стремиться к эффективности, прибыльности и развитию.

Юридическая ответственность требует соблюдать и уважать законы государства, на территории которого находится исламское финансовое учреждение.

Этическая ответственность требует уважать социальные и религиозные нормы и традиции от исламским финансовым учреждением.

Обязательства включают в себя законодательно закрепленные условия и рекомендуемые.

Цель стандарта управления № 7 ААОИФИ «Корпоративная социальная ответственность, поведение и раскрытие информации исламских финансовых учреждений» определяется следующим образом:

1. Дать формулировки и объяснить значения разработанных политик корпоративной социальной ответственности деятельности исламских финансовых учреждений.

2. Установить корпоративную социальную ответственность для исламских финансовых организаций.

3. Раскрыть заинтересованным сторонам информацию о корпоративной социальной ответственности исламских финансовых учреждений.

Обязательства включают в себя законодательно закрепленные условия и рекомендуемые.

1. Обязательные условия:
 - политика отбора клиентов;
 - политика ответственного ведения дел с клиентами;
 - политика в отношении доходов и расходов, запрещенных нормами шариата;
 - политика в отношении благосостояния работников;
 - политика в отношении закята.
2. Рекомендуемые условия:
 - политика в отношении Кард аль-Хасан;
 - политика в отношении сокращения неблагоприятного влияния на окружающую среду;

– политика в отношении инвестиционного вклада в проект общественного продвижения, развития или идеи охраны окружающей среды;

– политика в отношении лучшего обслуживания клиентов;

– политика в отношении микробизнеса и малого бизнеса и социальных сбережений и инвестиций;

– политика в отношении благотворительной деятельности;

– политика управления Вакаф.

В таблице 1 приведены обязательства исламских финансовых учреждений в рамках корпоративной социальной ответственности.

Таблица 1

**Обязательства исламских финансовых учреждений
в рамках корпоративной социальной ответственности¹**

Название обязательства	Характеристика обязательства
Обязательные условия	
Политика отбора клиентов	а) проверка соблюдения норм шариата в инвестициях перспективных клиентов; б) требование, чтобы существовали эффективные процессы отбора, которые предотвращают участие исламских финансовых учреждений в криминальной деятельности, такой как отмывание денег; в) проверка соблюдения перспективными клиентами принципов и норм корпоративной социальной ответственности, которые содержатся в данном стандарте, в частности в обязательных основных условиях (распространяющихся на потенциальных клиентов); г) оценка того какое воздействие инвестиции потенциальных клиентов оказывают на сообщество, экономику, окружающую среду; д) согласие, что любое последующее расторжение условий финансирования способствует нарушению условий контракта
Политика ответственного ведения дел с клиентами	а) все формы договоров должны быть отобраны шариатским наблюдательным советом или его представителем, с целью отсутствия избыточных условий для клиента, который занимает слабую рыночную позицию по отношению к исламскому финансовому учреждению; б) права и обязанности всех сторон в сделках, осуществляемых с исламским финансовым учреждением; в) определенное юридическое сопровождение и должным образом установленные сроки, благодаря которым пролонгируется финансирование для клиента, учитывая способность клиента вернуть средства и воздействие на финансовое и общее благосостояние клиента, через оценку располагаемого дохода клиента на данный момент; г) предлагаемое возмещение за нарушение условий договора; д) мнение шариатского наблюдательного совета относительно сборов за просрочку платежа; е) сборы за просрочку платежа, если таковые есть; ж) на какие счета относит исламское финансовое учреждение сборы за просрочку платежа (счет доходов или благотворительности); з) условия, при которых исламское финансовое учреждение отложит взыскание задолженности с неплатежеспособных клиентов
Политика в отношении доходов и расходов, запрещенных нормами шариата	а) конкретное описание каждой крупной сделки и общее описание совокупных незначительных сделок; б) сумма дохода, расхода, обязательств или активов каждой крупной сделки или общая сумма дохода, расхода, обязательств или активов совокупных незначительных сделок; в) причины проведения таких сделок; г) решение шариатского наблюдательного совета о необходимости этих сделок; д) как исламское финансовое учреждение собирается распорядиться такими доходами, расходами и обязательствами; е) рекомендации по нахождению подходящих разрешенных или халяль альтернатив для подобных неразрешенных сделок в будущем

¹ Составлено авторами по материалам сайта <http://aaoifi.com>.

Политика в отношении благосостояния сотрудников	<ul style="list-style-type: none"> а) для всех сотрудников должно быть обеспечено нормирование рабочего времени вне зависимости от различий национальных, религиозных и других признаках; б) для всех сотрудников должна быть обеспечена достойная оплата труда вне зависимости от различий в национальных, религиозных и других признаках; в) все сотрудники должны иметь право на стимулирование и дальнейшее повышение квалификации; г) для женщин-сотрудников должны быть гарантированы отпуск по уходу за ребенком и гибкие часы работы; д) для всех сотрудников должно быть обеспечено соблюдение режима труда и отдыха вне зависимости от различий национальных, религиозных и других признаках; е) не должно быть дискриминации в национальных, религиозных и других признаках; ж) не должно быть детского труда; з) между сотрудниками разных уровней не должно быть классовых и расовых барьеров; и) все сотрудники должны вести себя согласно кодексу этики в исламских финансовых учреждениях; к) демонстрация скромности и взаимоуважения сотрудниками более высокого звена по отношению к сотрудникам низшего звена, и наоборот; л) меры безопасности жизнедеятельности на рабочем месте
Политика в отношении закята	Условия, согласно которым должна быть установлена политика в отношении закята, описываются в Шариатском стандарте № 35, Концептуальных основах финансовой отчетности исламских финансовых учреждений и Стандарте финансового учета № 9 о закяте
Рекомендуемые условия	
Политика в отношении сокращения неблагоприятного влияния на окружающую среду	<ul style="list-style-type: none"> а) эффективное и ограниченное потребление невозобновляемых источников энергии; б) обучение сотрудников эффективному потреблению невозобновляемых источников энергии; в) поиск альтернатив для невозобновляемых источников (например, электронные банковские извещения вместо бумажных); г) переработка возобновляемых источников энергии внутри исламского финансового учреждения
Политика в отношении инвестиционного вклада в проект общественного продвижения, развития или идеи охраны окружающей среды	<ul style="list-style-type: none"> а) поддержка бедных; б) поддержка сирот; в) поддержка оказавшихся в трудных жизненных условиях; г) помощь здравоохранению; д) помощь науке; е) поддержка развития малого и среднего бизнеса; ж) помощь семейному бизнесу; з) распространение родной культуры и ислама; и) воспрепятствование современным негативным явлениям и порокам в обществе
Политика в отношении лучшего обслуживания клиентов	<ul style="list-style-type: none"> а) создание кодекса поведения для всех сотрудников при ведении дел с клиентами; б) развитие навыков сотрудников по обслуживанию клиентов; в) обратная связь от клиентов относительно качества и возможных сфер для улучшения
Политика в отношении микробизнеса и малого бизнеса и социальных сбережений и инвестиций	<ul style="list-style-type: none"> а) специальные условия для вкладчиков микробизнеса и малого бизнеса; б) специальные условия для бракосочетаний, образования детей, программы социального обеспечения; в) комбинированные условия для вкладчиков микро- и малого бизнеса (например, сберегательные счета с высокой доходностью и дисконты по инвестиционным кредитам); г) комбинированные условия для семейных сбережений

Политика в отношении благотворительной деятельности	а) учреждение благотворительного фонда; б) создание возможностей для благотворительности через добровольные взносы; в) кампании по сбору средств; г) определение целевых групп, сообществ и учреждений, которым требуется помощь; д) распределение благотворительных средств получателям помощи; е) создание доверительного фонда для распределения средств установленным благотворительным организациям
Политика управления Вақф	а) создание подразделения для управления Вақф; б) принципы и правила шариата для управления Вақфом; в) установление справедливых тарифов на услуги банка; г) предоставление льготных ставок и гибких условий для финансирования инвестиций в Вақф

Исходя из данных, представленных в табл. 1, можно сделать вывод, что обязательные условия есть специфические обязательства, которые исламское финансовое учреждение должно выполнять, в то время как существует руководство по самостоятельным методам, с помощью которых эти специфические обязательства могут реализовываться по следующим видам политик: политика отбора клиентов; политика ответственного ведения дел с клиентами; политика в отношении доходов и расходов, запрещенных нормами шариата; политика в отношении благосостояния работников; политика в отношении закята; политика в отношении Кард аль-Хасан; политика в отношении сокращения неблагоприятного влияния на окружающую среду; политика в отношении инвестиционного вклада в проект общественного продвижения, развития или идеи охраны окружающей среды; политика в отношении лучшего обслуживания клиентов; политика в отношении микробизнеса и малого бизнеса и социальных сбережений и инвестиций; политика в отношении благотворительной деятельности; политика управления Вақф.

Таким образом, согласно проведенному исследованию можно сделать вывод о идеологической близости ESG-принципов и партнерского (исламского) финансирования, которую мы сформулировали как «корпоративная социальная ответственность».

Литература

1. Макаров А.С., Логинова А.А. Корпоративная социальная ответственность, нефинансовая отчетность и развитие методики анализа социально-от-

ветственных инвестиций компании // Инновационное развитие экономики. 2017. № 3 (39). С. 146–157.

2. Свинин С.В., Дядик В.В. Корпоративная социальная ответственность промышленных предприятий как фактор повышения конкурентоспособности региональных социально-экономических систем // Общество: политика, экономика, право. 2023. № 5 (118). С. 137–143.

3. Батаева Б.С. Стратегические приоритеты социально-экономического развития России и концепция корпоративной социальной ответственности: дис. ... докт. экон. наук. М., 2010.

4. Вовченко Н.Г., Андреева О.В. О новом журнале «Социальное предпринимательство и корпоративная социальная ответственность» // Социальное предпринимательство и корпоративная социальная ответственность. 2020. Т. 1. № 1. С. 9–12.

5. Щербаченко П.С., Крюкова И.В. Роль социальных программ в реализации корпоративной социальной ответственности // Вестник университета. 2020. № 9. С. 158–165.

6. Каримова С.А. Корпоративная социальная ответственность как источник социального капитала организации. М.: Креативная экономика, 2020. 208 с.

7. Лагутин С.Г. Корпоративная социальная ответственность в коммерческой организации // Научный вестник Волгоградской академии государственной службы. Серия: Экономика. 2014. № 1 (11). С. 67–71.

8. Официальный сайт ААОИФИ. URL: <http://aaoifi.com/announcement/aaoifi-publishes-exposure-draft-on-internal-shariah-audit-and-invites-opinion-from-islamic-finance-industry/?lang=en>.

9. Voronova E.Y., Umarov Kh.S. Islamic (partner) accounting and its comparison with international financial accounting standards (IFRS) // Universal Journal of Accounting and Finance. 2021. Vol. 9. Is. 2. P. 267–274.

10. Актуальные методы формирования, анализа и контроля отчетности системообразующих корпоративных структур / И.Н. Богатая, Г.Г. Дерзаева, И.Н. Дерновская и др.; под общ. ред. Н.А. Каморджановой. М.: Русайнс, 2022. 279 с.

11. *Kharisova F.I., Derzayeva G.G., Sirazeeva A.F.* Comparative characteristics of AAOIFI and IASB conceptual frameworks for financial reporting // *BiLD Law Journal*. 2023. Vol. 7. Spec. Is. 4. P. 330–337.

12. *Kharisova F.I., Novikova I.V.* Economic indicators of AAOIFI internal audit project // *International Journal of Engineering Research and Technology*. 2020. Vol. 13. Is. 12. P. 4450–4453.

13. *Kharisova F.I., Iskhakova G.M., Yusupova A.R., Kharisov I.K.* Formation of financial statements at Islamic financial institutions // *Journal of Social Sciences Research*. 2018. Spec. Is. 5. P. 128–132.

14. *Derzayeva G.G., Yakhin I.I.* Practical Experience in Forming Accounting Policies in Accordance with IPSAS by the Russian Universities // *International Journal of Criminology and Sociology*. 2020. Vol. 9. P. 859–865.

15. *Харисова Ф.И., Дерзаева Г.Г., Харисов И.К., Умаров Х.С.* Стандарты аудита исламских финансовых учреждений и Кодекс этики для специалистов по исламским финансам (ААОИФИ – ААОИФИ): учебное пособие. М.: Инфра-М, 2023. 217 с.

16. *Харисова Ф.И., Дерзаева Г.Г., Исхакова Г.М., Сабирова А.И.* Обзор стандартов ААОИФИ по управлению исламскими финансовыми учреждениями (№ 1 – № 14): учебное пособие. Казань; Саратов: Амирит, 2023. 396 с.

Информация об авторах

Харисова Фирдаус Ильясовна, доктор экономических наук, профессор, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

E-mail: firdavsun@mail.ru

Дерзаева Гузель Габделхаковна, кандидат экономических наук, доцент, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

E-mail: guzelchan@mail.ru

Тухватуллин Руслан Шавкатович, кандидат экономических наук, доцент, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

E-mail: rustu@bk.ru

Алеткин Павел Александрович, кандидат экономических наук, доцент, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

E-mail: pavelaletkin@mail.ru

F.I. HARISOVA,

*Doctor of Economic Sciences, Professor
Kazan (Volga Region) Federal University*

G.G. DERZAYEVA,

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Kazan (Volga Region) Federal University*

R.SH. TUKHVATULLIN,

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Kazan (Volga Region) Federal University*

P.A. ALETKIN,

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Kazan (Volga Region) Federal University*

CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY AS A PRINCIPLE OF ESG IN THE LIGHT OF THE FEDERAL LAW ON PARTNER FINANCING

Abstract. The article discusses corporate social responsibility in the light of the new federal law “On the Experiment of Establishing Special Regulations in Order to Create the Necessary Conditions for Partner Financing Activities in Certain Subjects of the Russian Federation and on Amendments to Certain Legislative Acts of the Russian Federation”. The adoption of this law is a big step for Russia towards the implementation of

ESG principles, since one of them is precisely the social responsibility of business, therefore, the article reveals the obligations of Islamic financial institutions in terms of determining mandatory and recommended corporate social responsibility policies for all aspects of their activities in accordance with management standard No. 7 AAOIFI Corporate Social Responsibility, Conduct and Disclosure of Islamic Financial Institutions. Based on the results of the study, the article concludes that the prerequisites are specific obligations that an Islamic financial institution must fulfill, while there is guidance on independent methods by which these specific obligations can be implemented in the following types of policies: customer selection policy; policy of responsible business dealing with clients; policies regarding income and expenses prohibited by Sharia law; employee welfare policy; zakat policy; policy towards Qard al-Hassan; policy to reduce adverse environmental impacts; policy regarding the investment contribution to the project of public promotion, development or the idea of environmental protection; best customer service policy; policy on micro and small businesses and social savings and investment; charity policy; Waqf management policy.

In addition, the article concludes about the ideological proximity of ESG principles and partner (Islamic) financing, which we have formulated as “corporate social responsibility”.

Keywords: social responsibility, ESG principles, partnership (Islamic) financing, federal law on partnership financing, Sharia principles and rules, Islamic principles, sustainable development.

References

1. Makarov A.S., Loginova A.A. Corporate social responsibility, non-financial reporting and development of methods for analyzing socially responsible investments of the company // Innovative development of the economy. 2017. No. 3 (39). P. 146–157.
2. Svinin S.V., Dyadik V.V. Corporate social responsibility of industrial enterprises as a factor in increasing the competitiveness of regional socio-economic systems // Society: Politics, Economics, Law. 2023. No. 5 (118). P. 137–143.
3. Bataeva B.S. Strategic priorities of the socio-economic development of Russia and the concept of corporate social responsibility: dis. ... doc. econ. Sciences. M., 2010.
4. Vovchenko N.G., Andreeva O.V. About the new journal “Social Entrepreneurship and Corporate Social Responsibility” // Social Entrepreneurship and Corporate Social Responsibility. 2020. Vol. 1. No. 1. P. 9–12.
5. Shcherbachenko P.S., Kryukova I.V. The role of social programs in the implementation of corporate social responsibility // Bulletin of the University. 2020. No. 9. P. 158–165.
6. Karimova S.A. Corporate social responsibility as a source of the organization's social capital. Moscow: Creative Economy, 2020. - 208 p.
7. Lagutin S.G. Corporate social responsibility in a commercial organization // Scientific Bulletin of the Volgograd Academy of Public Administration. Series: Economy. 2014. No. 1 (11). P. 67–71.
8. AAOIFI official website. URL: <http://aaofi.com/announcement/aaofi-publishes-exposure-draft-on-internal-shariah-audit-and-invites-opinion-from-islamic-finance-industry/?lang=en>.
9. Voronova E.Y., Umarov Kh.S. Islamic (partner) accounting and its comparison with international financial accounting standards (IFRS) // Universal Journal of Accounting and Finance. 2021. Vol. 9. Is. 2. P. 267–274.
10. Actual methods of formation, analysis and control of reporting of backbone corporate structures / I.N. Bogataya, G.G. Derzaeva, I.N. Dernovskaya et al.; general ed. N.A. Kamordzhanova. M.: Rusains, 2022. 279 p.
11. Kharisova F.I., Derzayeva G.G., Sirazeeva A.F. Comparative characteristics of AAOIFI and IASB conceptual frameworks for financial reporting // BiLD Law Journal. 2023. Vol. 7. Spec. Is. 4. P. 330–337.
12. Kharisova F.I., Novikova I.V. Economic indicators of AAOIFI internal audit project // International Journal of Engineering Research and Technology. 2020. Vol. 13. Is. 12. P. 4450–4453.
13. Kharisova F.I., Iskhakova G.M., Yusupova A.R., Kharisov I.K. Formation of financial statements at Islamic financial institutions // Journal of Social Sciences Research. 2018. Spec. Is. 5. P. 128–132.
14. Derzayeva G.G., Yakhin I.I. Practical Experience in Forming Accounting Policies in Accordance with IPSAS by the Russian Universities // International Journal of Criminology and Sociology. 2020. Vol. 9. P. 859–865.
15. Kharisova F.I., Derzaeva G.G., Kharisov I.K., Umarov Kh.S. Auditing Standards for Islamic Financial Institutions and the Code of Ethics for Islamic Finance Professionals (AAOIFI – AAOIFI): textbook. M.: Infra-M, 2023. 217 p.
16. Kharisova F.I., Derzaeva G.G., Iskhakova G.M., Sabirova A.I. Review of AAOIFI Standards for the Management of Islamic Financial Institutions (No. 1 – No. 14): tutorial. Kazan; Saratov: Amirit, 2023. 396 p.

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

УДК 338.242.2

В.И. ГУРЬЯНОВ,

студент

Казанский (Приволжский) федеральный университет

Э.А. ГУРЬЯНОВА,

кандидат экономических наук, доцент

Казанский (Приволжский) федеральный университет

АНАЛИЗ ТЕНДЕНЦИЙ РЫНКА СУБД В РОССИИ

Аннотация. Современный этап развития как общества в целом, так и экономики в частности характеризуется высокой востребованностью информационных технологий, в том числе систем управления базами данных. В процессе функционирования организаций на современном этапе существует множество задач, для решения которых необходимо применение систем управления базами данных. Область применения СУБД охватывает различные сферы деятельности и уровни управления, начиная с решения прикладных бухгалтерских задач и автоматизации систем управления организацией и заканчивая прогнозированием тенденций развития экономики в целом. В сложившейся экономической и политической ситуации на российском рынке резко вырос спрос на отечественные разработки в сфере информационных технологий. Необходимость импортозамещения значительно увеличила использование российских СУБД как в государственном, так и в частном секторе российской экономики. Это коснулось систем управления базами данных как с открытым, так и с закрытым исходным кодом, при этом использование программных продуктов с открытым исходным кодом получает все большую популярность. Госзакупки СУБД, разработанных отечественными производителями, уже в 2022 стали преобладать, что закономерно приводит к развитию отечественных программных продуктов.

Ключевые слова: информационные технологии, информационные системы, системы управления базами данных, рынок СУБД, программное обеспечение, госзакупки СУБД, реляционные СУБД, импортозамещение.

Системы управления базами данных (СУБД) являются одним из ключевых элементов информационных систем, так как в настоящее время данные являются важным стратегическим ресурсом организации [1]. В настоящее время реляционные СУБД получили наибольшее распространение [2], поэтому в рамках данной статьи будем рассматривать именно этот тип.

СУБД решают проблему хранения, чтения и изменения данных, обеспечивают их правильность, полноту и непротиворечивость, а также позволяет упростить механизм работы с огромным количеством информации. Используя типы данных и дополнительные ограничения, можно быть уверенным, что хранимые данные будут соответствовать заложен-

ным правилам, в том числе благодаря механизму транзакций [3].

СУБД могут иметь такие дополнительные функции, как оптимизация запросов, ускорение поиска хранимых данных и резервное копирование. Многие современные СУБД поддерживают ограничение доступа к данным на основании роли пользователя [4]. Более того, с помощью современных реляционных СУБД, пользователь может составлять сложные запросы к базам данных.

Таким образом, СУБД необходимы в современных проектах, где требуется постоянная работа с хранимыми данными, и вопрос выбора СУБД очень важен для компаний с высокой степенью информатизации.

В 2022 г. на российском рынке СУБД доли затрат на контракты, заключенные госкомпаниями с российскими и зарубежными поставщиками СУБД, сильно изменились по сравнению с 2021 г. (рис. 1). В 2021 г. около 85 % затрат составляли закупки иностранных продуктов, однако в 2022 г. на контракты с российскими поставщиками СУБД пришлось уже около 96 % суммы госзакупок.

В 2021 г. лидером по стоимости контрактов, заключенных с госкомпаниями, была зарубежная компания Oracle. Стоимость контрактов с Oracle составляла 84 % от стоимости всех контрактов, где была указана закупаемая СУБД [5]. В 2022 г. в связи со сложившейся политической ситуацией некоторые зарубежные поставщики СУБД, такие как Oracle и Microsoft, ушли с рынка. Поэтому на российском рынке СУБД произошла смена лидера продаж.

По результатам 2022 г. стоимость контрактов с российской компанией Postgres Professional составила 89 % от всей суммы контрактов. При этом затраты на госзакупки СУБД снизилась с 5,4 до 2,9 млрд руб. [5]. Причиной этого может быть более низкая стоимость лицензии на продукты Postgres Pro. Лицензия Postgres Pro Enterprise с техподдержкой на год в 2022 г. стоила примерно 750 тыс. руб. за ядро процессора, в то время как сопоставимая лицензия Oracle – около 1,5 млн руб. [6]. Обе

компании выдают постоянные лицензии без ограничения срока действия, и предоставляют услуги техподдержки за дополнительную плату. Кроме того, некоторые компании могли перейти на бесплатные СУБД, что также может объяснить уменьшение количества контрактов, заключенных в 2022 г., на 20 % по сравнению с показателями 2021 г. [5].

В целом в госсекторе наблюдается тенденция к импортозамещению программного обеспечения, в том числе из-за сложившейся политической ситуации. Общий объем госзакупок российского программного обеспечения (ПО) в 2022 г. вырос на 70 %, а закупки иностранного ПО уменьшились более чем на 25 % [7]. При этом затраты на закупку программного обеспечения госструктурами возросли на 9,45 % [8]. В значительной степени это связано с уменьшением конкуренции после ухода зарубежных компаний с рынка.

Компания Postgres Professional при разработке СУБД Postgres Pro использует как основу проект с открытым исходным кодом PostgreSQL. Также компания вносит вклад в разработку PostgreSQL и заняла второе место в мировом рейтинге разработчиков PostgreSQL 15. По итогам 2022 г. из-за активного импортозамещения СУБД выручка компании увеличилась в 3,3 раза по сравнению с 2021 г. и составила 4,39 млрд руб. [9].

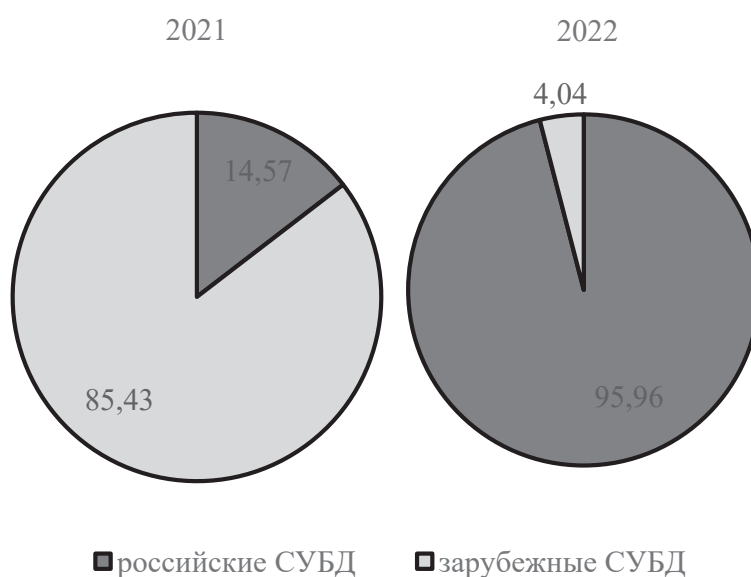


Рис. 1. Доля госзакупок российских и зарубежных СУБД

Использование крупного проекта с открытым исходным кодом позволит сильно сократить затраты времени и денег на разработку российской СУБД [10]. Одним из преимуществ использования для этой цели PostgreSQL является огромная популярность этой СУБД в мире [11]. Кроме того, PostgreSQL распространяется по лицензии BSD, что позволяет встраивать программу в собственные продукты, не предоставляя доступ к исходному коду [12]. Многие другие популярные СУБД с открытым исходным кодом, например MySQL и MariaDB, распространяются по лицензии GPL, обязывающей разработчиков, использующих код программ, распространяемых по этой лицензии, также предоставлять исходный код своих продуктов. Лицензия GPL сильно затрудняет коммерческое использование программ с открытым исходным кодом, поэтому использование PostgreSQL как основы для создания коммерческой базы данных вполне закономерно.

PostgreSQL, MariaDB и MySQL являются на данный момент одними из самых известных СУБД с открытым исходным кодом. PostgreSQL и MariaDB показывают стабильный рост популярности последние 10 лет [13]. СУБД MySQL, уже широко известная в 2013 г., хоть и не показала роста популярности, но смогла сохранять стабильный рейтинг на протяжении последних 10 лет, по сравнению с коммерческими СУБД Oracle и Microsoft SQL Server, популярность которых заметно снизилась (рис. 2).

Использование СУБД с открытым исходным кодом выгодно для небольших компаний и стартапов из-за меньших затрат, поскольку в данном случае отсутствуют затраты на лицензию [14].

Однако использование бесплатных СУБД в крупных проектах сопряжено с рисками. Для стабильной работы проекта необходима техподдержка, которая может оперативно решать проблемы, возникающие при использовании СУБД. При отсутствии активной техподдержки решение проблемы может занять слишком много времени, что в свою очередь приведет к финансовым или репутационным потерям компании. После обнаружения ошибки или уязвимости в СУБД, компания, скорее всего, будет вынуждена ограничить доступ к программе или ее функционал. Если решение проблемы затянется, то пользователи могут усомниться в надежности сервиса и перейти на продукцию конкурента. Более того, существует риск потери потенциальных клиентов. Поэтому компания должна как можно скорее устранить ошибку и убедить клиентов в надежности своего продукта.

Кроме того, значимым достижением российского рынка СУБД является ClickHouse. Это – реляционная столбцовая база данных с открытым исходным кодом, разработанная компанией «Яндекс». Основная сфера приме-

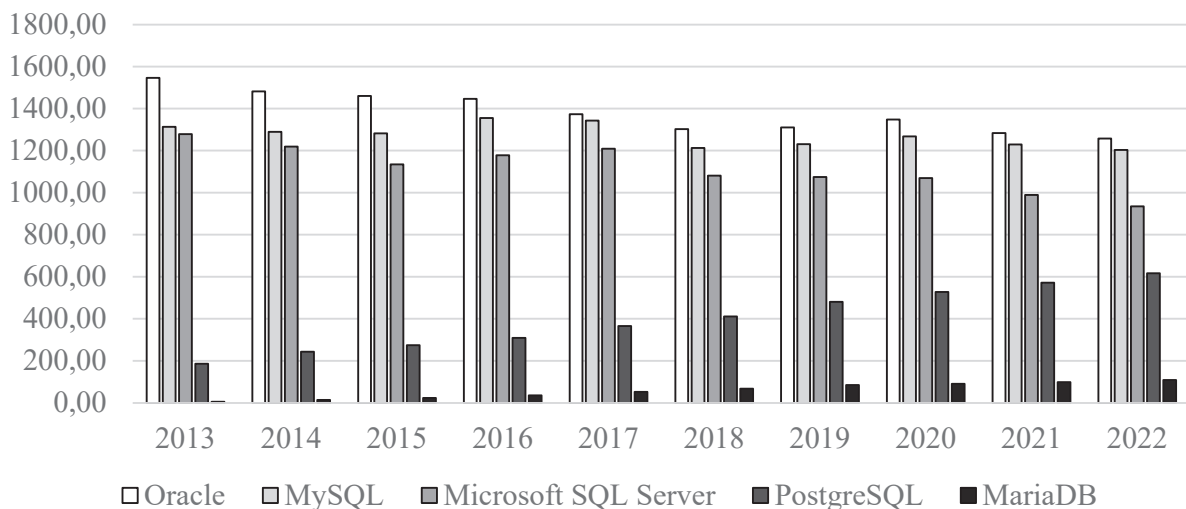


Рис. 2. Тренд популярности СУБД

нения ClickHouse – аналитические запросы, в том числе на больших данных в режиме реального времени. СУБД ClickHouse получила мировое признание, в настоящее время она занимает 24 место среди реляционных баз данных и 39 место среди всех баз данных по популярности с устойчивой тенденцией к росту [13].

События 2022 г. оказали значительное влияние на рынок программного обеспечения в Российской Федерации. Из-за необходимости импортозамещения резко повысился спрос на российское ПО, что дало толчок для дальнейшего развития IT-отрасли в России как в количественном, так и в качественном отношении.

Российский рынок СУБД является ярким примером успешного импортозамещения в сфере информационных технологий. Анализ рынка СУБД позволяет также увидеть повышенный интерес к программному обеспечению с открытым исходным кодом. В целом можно сказать, что опыт развития отечественных разработок в области систем управления базами данных в дальнейшем может быть использован в других областях российской отрасли информационных технологий.

Литература

1. Гурьянов А.И., Якупов А.Ш. Разработка инструмента последовательного снятия снимков агрегированных данных из потоковых данных // Дневник науки. 2023. № 3 (75).
2. Смольянинова М.О., Дубов В.М. Базы данных и особенности современных СУБД // Международный журнал информационных технологий и энергоэффективности. 2023. Т. 8. № 7 (33). С. 44–47.
3. Traiger I.L., Gray J., Galtieri C.A., Lindsay B.G. Transactions and consistency in distributed database systems // ACM Transactions on Database Systems. 1982. Vol. 7. No. 3. P. 323–342.
4. Смольянинов В.Ю. Анализ условий предоставления и получения прав доступа в модели управления доступом MS SQL Server // Прикладная дискретная математика. 2014. № 2 (24). С. 48–78.
5. СУБД (рынок России). URL: <http://s.kpfu.ru/1tB>.
6. Высший софт: почему госсектор закупает российские системы управления базами данных. URL: <https://postgrespro.ru/blog/media/5969966>.
7. ЦКИТ: в 2022 г. госзакупки российского ПО выросли на 70 %. URL: <https://arppsoft.ru/news/arpp/13635/>.
8. На рынке СУБД произошла смена лидера продаж. URL: <https://www.novostiitkanala.ru/news/detail.php?ID=168585>.
9. Постгрес профессиональный (ППГ, Postgres Professional). URL: <http://s.kpfu.ru/1tE>.
10. Nagy D., Yassin A.M., Bhattacharjee A. Organizational Adoption of Open Source Software // Communications of the ACM. 2010. Vol. 53. No. 3. P. 148–151.
11. Stonebraker M., Kemnitz G. The Postgres Next Generation Database Management System // Communications of the ACM. 1991. Vol. 34. No. 10. P. 78–92.
12. Atal V., Shankar K. Developers' Incentives and Open-Source Software Licensing: GPL vs BSD // The B.E. Journal of Economic Analysis & Policy. 2015. Vol. 15. Is. 3. P. 1381–1416.
13. DB-Engines Ranking – Trend Popularity. URL: <http://s.kpfu.ru/1tD>.
14. Paulson L.D. Open Source Databases Move into the Marketplace // IEEE Computer. 2004. Vol. 37. Is. 7. P. 13–15.

Информация об авторах

Гурьянов Вадим Игоревич, студент, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

E-mail: vadim.guryanov.2004@mail.ru

Гурьянова Элина Анатольевна, кандидат экономических наук, доцент, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

E-mail: elinagur@mail.ru

V.I. GURIANOV,

Student

Kazan (Volga Region) Federal University

E.A. GURIANOVA,

PhD in Economics, Associate Professor

Kazan (Volga Region) Federal University

ANALYSIS OF DBMS MARKET TRENDS IN RUSSIA

Abstract. The current stage of development of both society as a whole and the economy in particular is characterized by a high demand for information technologies, including database management systems. In the process of functioning of organizations at the present stage, there are many tasks that require the use of database management systems. The scope of application of a DBMS covers various areas of activity and levels of management, from solving applied accounting problems and automating organizational management systems to forecasting trends in the economic development as a whole. In the current economic and political situation on the Russian market, the demand for domestic developments in the field of information technology has sharply increased. The need for import substitution has significantly increased the use of Russian DBMS in both the public and private sectors of the Russian economy. This has affected both open-source and closed-source database management systems, while the use of open-source software products is becoming increasingly popular. State procurements of DBMS developed by domestic manufacturers have already become predominant in 2022, which naturally leads to the development of domestic software products.

Keywords: information technologies, information systems, database management systems, DBMS market, software, state procurements of DBMS, relational DBMS, import substitution.

References

1. Guryanov A.I., Yakupov A.Sh. Development of a tool for sequentially taking snapshots of aggregated data from streaming data // *Diary of Science*. 2023. No. 3 (75).
2. Smolyaninova M.O., Dubov V.M. Databases and features of modern DBMS // *International Journal of Information Technologies and Energy Efficiency*. 2023. T. 8. No. 7 (33). P. 44–47.
3. Traiger I.L., Gray J., Galtieri C.A., Lindsay B.G. Transactions and consistency in distributed database systems // *ACM Transactions on Database Systems*. 1982. Vol. 7. No. 3. P. 323–342.
4. Smolyaninov V.Yu. Analysis of conditions for granting and obtaining access rights in the MS SQL Server access control model // *Applied Discrete Mathematics*. 2014. No. 2 (24). pp. 48–78.
5. DBMS (Russian market). URL: <http://s.kpfu.ru/1tB>.
6. Higher software: why the public sector purchases Russian database management systems. URL: <https://postgrespro.ru/blog/media/5969966>.
7. TsKIT: in 2022, government purchases of Russian software increased by 70 %. URL: <https://arppsoft.ru/news/arpp/13635/>.
8. The sales leader has changed in the DBMS market. URL: <https://www.novostiitkana.ru/news/detail.php?ID=168585>.
9. Postgres Professional (PPG, Postgres Professional). URL: <http://s.kpfu.ru/1tE>.
10. Nagy D., Yassin A.M., Bhattacharjee A. Organizational Adoption of Open Source Software // *Communications of the ACM*. 2010. Vol. 53. No. 3. P. 148–151.
11. Stonebraker M., Kemnitz G. The Postgres Next Generation Database Management System // *Communications of the ACM*. 1991. Vol. 34. No. 10. P. 78–92.
12. Atal V., Shankar K. Developers' Incentives and Open-Source Software Licensing: GPL vs BSD // *The B.E. Journal of Economic Analysis & Policy*. 2015. Vol. 15. Is. 3. P. 1381–1416.
13. DB-Engines Ranking – Trend Popularity. URL: <http://s.kpfu.ru/1tD>.
14. Paulson L.D. Open Source Databases Move into the Marketplace // *IEEE Computer*. 2004. Vol. 37. Is. 7. P. 13–15.

ТРЕБОВАНИЯ К ПУБЛИКАЦИИ В ЖУРНАЛЕ «КАЗАНСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ВЕСТНИК»

1. Файл назвать как «Фамилия 1_Фамилия 2 (на русс.)_название статьи (3–5 слов, на русс.)_дд_мм_гг (дата, например 27_03_2017)».
2. Аннотация – не менее 150 слов (вместе с предлогами).
3. Ключевые слова – не менее 5 слов.
4. Объем статьи, включая таблицы и рисунки, не должен превышать 1 авт. л., т. е. 40 тыс. знаков (с пробелами).
5. Весь текст, рисунки и таблицы набираются шрифтом Times New Roman – 14; межстрочный интервал – 1,5; все поля – 2 см.
6. Рисунки, диаграммы и таблицы создаются с использованием черно-белой гаммы и должны быть редактируемы. Все рисунки и таблицы должны иметь название и ссылки в тексте (см. образец).
7. Список литературы – не менее 10 источников, в том числе с выходными данными из базы Scopus, WoS (не менее 5 источников).
8. Выходные данные источников оформляются по образцу. На каждый источник из списка литературы (References) должна быть ссылка в тексте в прямых скобках.
9. Текст должен быть структурирован (введение, методология, результат, заключение) по образцу.
10. Рукопись не должна быть опубликована ранее, быть оригинальной, представлять научный интерес и соответствовать тематике журнала. Ссылки на неопубликованные материалы в тексте не допускаются.
11. Все материалы должны носить открытый характер. Наличие ограничительного грифа служит основанием для отклонения материала от открытой публикации.
12. К рукописи необходимо приложить следующие сведения о авторе(ах): фамилия, имя, отчество; ученая степень, ученое звание; место работы, должность; телефоны для связи с автором. Автор должен сообщить редакции также свой электронный адрес, по которому ему направляется файл статьи для предложений и исправлений (в соответствии с Законом об авторском праве).
13. Рукописи, не соответствующие указанным требованиям, редакцией не рассматриваются.
14. В редакцию высылаются один тщательно вычитанный и подписанный автором (соавторами) экземпляр статьи, справка об авторе/ах (анкета), рецензия внешняя, аннотация на русском и английском языках, ключевые слова на русском и английском языках (по образцу) и электронный вариант всех документов на электронном носителе либо по электронной почте kpfu116@mail.ru

Электронная версия журнала «Казанский экономический вестник»

<http://www.ej.kpfu.ru>

Адрес редакции: 420012, Республика Татарстан, г. Казань, ул. Бутлерова, д. 4.

Телефон редакции: 291-13-26.

