

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

ISSN 2309-2076

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ ECONOMIC SYSTEMS

**Научный журнал
Scientific Journal**

**Том 17 № 3 (66) – 2024
Vol. 17 No. 3 (66) – 2024**



**Москва
2024**

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ

Научный журнал

ISSN 2309-2076

DOI 10.29030/2309-2076-2024-17-3

Том 17. № 3 (66). 2024 г.

Издается с 2008 г.

Выходит 4 раза в год

Учредитель

Институт экономики РАН

Издатель

Издательско-торговая корпорация

«Дашков и К°»

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

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

В соответствии с Рекомендациями Президиума ВАК от 21 декабря 2023 г. № 3-пл/1 научному журналу «Экономические системы» присвоена **категория К2**.

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

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

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

Включен в базы данных Российского индекса научного цитирования (РИНЦ), научной электронной библиотеки «КиберЛенинка».

Статьи регистрируются в CrossRef и имеют уникальный идентификатор DOI.

Цели научного рецензируемого журнала:

– доведение до широкой научной общественности, государственных и предпринимательских структур результатов научно-исследовательской, научно-практической и экспериментальной деятельности российских и зарубежных ученых в области экономических наук;

– предоставление ученым и практикам возможности публиковать результаты собственных исследований;

– развитие научной полемики, способствующей открытости науки, широкому обсуждению опубликованных научных результатов и повышению качества проводимых научных исследований;

– привлечение внимания к наиболее актуальным проблемам и перспективным направлениям развития экономических наук;

– налаживание научных связей и обмена мнениями между исследователями различных регионов России, а также в рамках международного сотрудничества;

– поиск новых идей, научно обоснованных концепций и инновационных проектов для ускорения социально-экономического развития России и субъектов Российской Федерации.

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

Публикуемые материалы прошли процедуру рецензирования и экспертного отбора.

Категория информационной продукции «16+».

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

Позиция редакции не обязательно совпадает с мнением авторов.

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

© Оформление, корректура, верстка, подготовка оригинал-макета: ООО «ИТК «Дашков и К°», 2024

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

Главный редактор:

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

Заместители главного редактора:

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

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

Члены редакционной коллегии:

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

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

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

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

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

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

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

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

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

Председатель редакционного совета:

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

Заместитель председателя редакционного совета:

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

Члены редакционного совета:

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

Алклычев А.М. – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой «Экономика и финансы АПК», Дагестанский государственный аграрный университет им. М.М. Джамбулатова;

Андропова Н.Э. – доктор экономических наук, главный советник, Администрация Президента РФ;

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

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

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

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

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

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

Керимов В.Э. – доктор экономических наук, профессор, Высшая школа государственного аудита Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова;

Миславская Н.А. – доктор экономических наук, профессор кафедры аудита и корпоративной отчетности, Финансовый университет при Правительстве РФ;

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

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

Сеттлз Александр – адъюнкт-профессор Университета Флориды, США;

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

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

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

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

Шевченко Д.А. – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой коммуникационного менеджмента и управления отношениями Российского государственного социального университета, эксперт по маркетинговым исследованиям Гильдии маркетологов;

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

Ответственный секретарь:

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

Шеф-редактор:

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

Содержание

ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ

Годунов И.В.

Организационно-управленческий стержень методологии формирования
и развития научно-образовательной политики 12

ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Орлов Л.С.

Ресурсный потенциал маркетплейсов в национальной экономической
системе России 22

ТРУД И СОЦИАЛЬНАЯ СФЕРА

Красноженова Г.Ф.

Изменения в подходе к мотивации персонала на предприятиях
гостеприимства 34

Якушина Т.В.

Современные аспекты мотивации трудовой деятельности персонала 42

Фомичев А.Н.

Well-being-менеджмент как инструмент управления
административными дисфункциями 51

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Валигурский Д.И., Бобер В.С.

Методические подходы к повышению аттрактивности сельских
территорий 59

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

Гатауллин Р.Ф., Чувашаева Э.Р.

Теневая экономика как институт пространственного развития 71

ФИНАНСЫ. КРЕДИТ. БАНКИ

Спицына Т.А.

Банковское финансирование в проектах государственно-частного
партнерства: состояние, проблемы и пути их решения 80

ЭКОНОМИКА АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

Магомедов М.Д., Алексейчева Е.Ю.

Основные направления увеличения экспорта продукции
агропромышленного комплекса регионов России 87

УЧЕТ, АНАЛИЗ, АУДИТ

Керимов В.Э., Можина Е.Л.

Совершенствование методики расчета и учета эффекта эскроу
застройщиками на основе требований МСФО 96

Можина Е.Л., Керимов В.Э.

Анализ и диагностика методических подходов к учету
капитализированных затрат по заимствованиям на основе требований
МСФО в управленческой отчетности застройщиков112

ECONOMIC SYSTEMS

Scientific Journal

ISSN 2309-2076

DOI 10.29030/2309-2076-2024-17-3

Volume 17. No. 3 (66). 2024

Published since 2008

(4 issues a year)

Founder

Institute of Economy (RAS)

Publisher

Publishing and Trading Corporation

«Dashkov & Co.»

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

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

In accordance with the recommendations of the Presidium of the Higher Attestation Commission of December 21, 2023 No. 3-pl/1 the scientific journal «Economic Systems» was assigned the **category K2**.

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

PI certificate number FS77-48713 from 02.28.2012.

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

The journal is included in the data bases of the Russian Index of Scientific Citation (RSCI), the scientific electronic library «CyberLeninka».

Articles are registered in CrossRef and have unique identifiers (DOI).

Goals of the scientific peer-reviewed journal:

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

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

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

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

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

Published materials have undergone peer review procedure and expert recruitment.

Information product category «16+».

© Page make-up: LC «Publishing and Trading Corporation «Dashkov & Co.», 2024

EDITORIAL BOARD OF THE JOURNAL

Chief Editor:

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

Deputy of the editor-in-chief:

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

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

Editorial board:

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

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

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

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

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

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

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

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

EDITORIAL COUNCIL

Chairman of editorial council:

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

Deputy chairmen of editorial council:

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

Members of editorial council:

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

Alklychev A.M., doctor of economic sciences, professor, head of the Department of economics and finance of agriculture, Dagestan State Agrarian University named after M.M. Dzhambulatov;

Andronova N.E., doctor of economic sciences, chief advisor, Administration of the President of the Russian Federation;

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

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

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

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

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

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

Kerimov V.E., doctor of economic sciences, professor, Higher School of Public Audit of Lomonosov Moscow State University;

Mislavskaya N.A., doctor of economic sciences, professor of the Department of audit and corporate reporting, Financial University under the Government of the Russian Federation;

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

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

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

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

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

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

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

Shevchenko D.A., doctor of economics, professor, head of the Department of communication management and relationship management of the Russian State Social University, expert in marketing research of the Guild of marketers;

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

Executive secretary:

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

Editor-in-chief:

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

CONTENTS

THEORY AND METHODOLOGY

Godunov I.V.

The organizational and managerial core of the methodology for the formation and development of scientific and educational policy 12

DIGITAL ECONOMY

Orlov L.S.

The resource potential of marketplaces in the national economic system of Russia 22

LABOR AND SOCIAL SPHERE

Krasnozhenova G.F.

Changes in the approach to staff motivation in hospitality enterprises 34

Yakushina T.V.

Modern aspects of personnel work motivation 42

Fomichev A.N.

Well-being management as a tool for managing administrative dysfunctions 51

REGIONAL ECONOMY

Valigursky D.I., Bober V.S.

Methodological approaches to increasing the attractiveness of rural areas 59

ECONOMIC SECURITY

Gataullin R.F., Chuvashaeva E.R.

The shadow economy as an institution of spatial development 71

FINANCE. CREDIT. CANS

Spitsyna T.A.

Bank financing in public-private partnership projects: status, problems and ways to solve them 80

ECONOMY OF THE AGRO-INDUSTRIAL COMPLEX

Magomedov M.D., Alekseicheva E.Yu.

Development of small and medium-sized businesses of the bakery industry
in the regions of Russia 87

ACCOUNTING, ANALYSIS, AUDIT

Kerimov V.E., Mozhina E.L.

Improving the methodology for calculating and accounting for the escrow
effect by developers based on the requirements of IFRS 96

Mozhina E.L., Kerimov V.E.

Analysis and diagnostics of methodological approaches to accounting
for capitalized borrowing costs based on IFRS requirements
in the management reporting of developers112

ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ

THEORY AND METHODOLOGY

Экономические системы. 2024. Том 17, № 3 (66). С. 12–21.
Economic Systems. 2024;17(3(66)):12-21.

Научная статья
УДК 338.24

5.2.6 – Менеджмент

DOI 10.29030/2309-2076-2024-17-3-12-21

Организационно-управленческий стержень методологии формирования и развития научно-образовательной политики

Игорь Валентинович Годунов

Евразийская антикоррупционная академия наук (ЕААН), Москва, Россия,
godunov.biz@gmail.com

Аннотация. Представлена оригинальная и не имеющая аналогов авторская концепция методологии формирования и развития научно-образовательной политики суверенного российского государства. Концепция базируется на синергии традиционных и инновационных подходов к изучению развития как общества в целом, так и его ключевого ядра совершенствования в виде научно-образовательного комплекса. Отличительной особенностью концепции являются: а) синергетическое сочетание выдающихся лидерских персоналий генерирования идей прорывного порядка и коллективной экспертной проработки этих идей со стороны высококвалифицированных специалистов; б) задействования организационно-управленческого стержня, реализующего на должном уровне вышеназванное синергетическое сочетание; в) данный стержень представляет собою модификацию института и механизма государственно-общественно-частного партнерства, сфокусированного на обеспечении творчески-созидательной деятельности в области методологии формирования и развития суверенной научно-образовательной политики России в условиях многополярного мира и в русле перехода человеческой цивилизации-культуры к новой эпохе – миру знаний.

Ключевые слова: наука, образование, знание, синергия, формирование, развитие, государство, инициатива, партнерство, политика, институт, механизм, дискуссия, клуб, центр, квалификация

Для цитирования: Годунов И.В. Организационно-управленческий стержень методологии формирования и развития научно-образовательной политики // Экономические системы. 2024. Том 17, № 3 (66). С. 12–21. DOI 10.29030/2309-2076-2024-17-3-12-21.

Original article

The organizational and managerial core of the methodology for the formation and development of scientific and educational policy

Igor V. Godunov

Presidium of the Eurasian anti-corruption academy of sciences (EAEN), Moscow, Russia, godunov.biz@gmail.com

Abstract. The author's original and unparalleled concept of methodology for the formation and development of scientific and educational policy of the sovereign Russian state is presented. The concept is based on the synergy of traditional and innovative approaches to the study of the development of both society as a whole and its key core of improvement in the form of a scientific and educational complex. A distinctive feature of the concept is: a) a synergetic combination of outstanding leadership personalities generating breakthrough ideas and collective expert study of these ideas by highly qualified specialists; b) using an organizational and managerial core that implements the above-mentioned synergetic combination at the proper level; c) this core represents a modification of the institution and mechanism of public-public-private partnership, focused on ensuring creative and creative activities in the field of methodology for the formation and development of Russia's sovereign scientific and educational policy in a multipolar world and in line with the transition of human civilization-culture to a new era – the world of knowledge.

Keywords: science, education, knowledge, synergy, formation, development, state, initiative, partnership, policy, institution, mechanism, discussion, club, center, qualification

For citation: Godunov I.V. The organizational and managerial core of the methodology for the formation and development of scientific and educational policy. *Economic Systems*. 2024;17(3(66)):12-21. (In Russ.). DOI 10.29030/2309-2076-2024-17-3-12-21.

Введение

Методология формирования и развития научно-образовательной политики суверенной России (МФРНОПСР), с одной стороны, предполагает ее научную разработку применительно к новой исторической эпохе, переход к которой уже начался [1, 2, 3], а с другой – эта методология может разрабатываться на должном уровне при условии синергии взаимодействия-взаимопроникновения двух

синергий: а) синергии самих методов научно-образовательных процессов, связанных с содержательной стороной этих процессов; б) синергии организационно-управленческих институтов-механизмов, с выделением в них их организационно-управленческого стержня. При этом жизненно-необходимо обеспечить сочетание, реализуемое в творчески-созидательной деятельности мыслителей, генерирующих идеи прорывного порядка (к более высокому уровню развития и совершенствования), и высококвалифицированных экспертов, способных эти идеи проработать в экспертном, практически апробированном русле, доводя прошедшие фильтр проверки идеи до их рациональной, эффективной реализации. Для такого сочетания-сотрудничества необходимо задействовать соответствующие организационно-управленческие структуры, формы, рычаги и механизмы, сущность которых концентрируется в их организационно-управленческом стержне. Именно такой подход реализован в данной статье. В ней представлены в виде логически-структурных схем и формул алгоритмов управления две модели: 1) модель методологии формирования и развития научно-образовательной политики России; 2) модель организационно-управленческого стержня методологии формирования и развития научно-образовательной политики. К обоим этим моделям даются развернутые разъяснения.

Основная часть

На рис. 1 представлена оригинальная, не имеющая аналогов авторская *Модель методологии формирования и развития научно-образовательной политики России*. В основу построения этой модели заложены следующие подходы и положения.

1. Разработанная автором *методология формирования и развития научно-образовательной политики России* (МФРНОПР) основывается на ряде *предположений и парадигм* (ПП), образующих цельный взаимосвязанный комплекс, который выделен и определен автором.

2. В состав МФРНОСПР включены элементы, представленные далее.

2.А. Формирование, развитие и совершенствование науки мышления (ФРСНМ). В области науки мышления появляются фундаментальные труды, возникают и развиваются методы мышления прорывного порядка к новому уровню творчески-созидательного процесса. Здесь следует отметить прежде всего метод мышления смысловыми идентификациями, развиваемый и совершенствуемый И.К. Ларионовым, применяемый им на практике в виде создания ряда монографий и учебников [4].

2.Б. Изучение науки мышления в начальном, среднем, высшем образовании (ИНМНСВО). Это предполагает создание соответствующих учебников, согласно государственным образовательным стандартам (их также следует разработать), а также учебных пособий для обучения как сверх этих стандартов (с охватом более широкого круга вопросов), так и на более высоком-глубоком уровне для тех категорий обучающихся, которые проявляют особый интерес к науке мышления.



Рис. 1. Модель методологии формирования и развития научно-образовательной политики России

2.В. Обучение концентрации внимания, развитию памяти, программированию подсознания (ОКВРППП). Здесь необходимо стремиться к синергии отечественных традиций в глубинах веков и современного опыта, с одной стороны, и традиций и опыта других народов, особенно Индии, Китая, Тибета – с другой.

2.Г. Физическое воспитание в сочетании с освоением психонейросаморегуляции (ФВСОПНСР), имея в виду синергию спорта и йоги, китайских традиционных упражнений (ушу и других систем), а также других систем физического развития и совершенствования.

2.Д. Гражданско-патриотическое воспитание подрастающих поколений (ГПВПП). Здесь ключевой проблемой является внедрение живого духа в это воспитание, избегая формализма и казенщины, которые в корне подрывают патриотический импульс у подрастающих поколений.

2.Е. Синергия семейного и школьного воспитания подрастающего поколения (ССШВПП), что предполагает, помимо прочего, освоение молодыми родителями основ педагогической науки.

2.Ж. Развитие и совершенствование общегосударственных стандартов знаний (РСОГСЗ) на основе синергии продуктивного взаимодействия соответствующих органов государственной власти и инициативной, новаторской деятельности педагогов-новаторов.

2.З. Развитие и совершенствование знаний сверх государственных образовательных стандартов (РСЗСГС) через творчески-созидательную деятельность наиболее продвинутых работников научно-образовательно-производственного комплекса [5, 6, 7].

2.И. Нахождение личностью своего профессионального дела (НЛСПД) в соответствии с глубинным внутренним призванием индивида, что предполагает развитие и совершенствование системы профессиональной диагностики и ориентации подрастающих поколений [5, 7].

3. *Предпосылки и парадигмы* (ПП) методологии формирования и развития научно-образовательной политики России (МФРНОПР), при включении в состав ПП нижеследующих элементов, образующих цельный взаимосвязанный комплекс.

3.А. Синергия народно-государственных интересов (СНГИ).

3.Б. Синергия традиционного и инновационного подходов (СТИП).

3.В. Синергия духовно-культурного и научно-технического развития (СДКНТР).

3.Г. Синергия теории и практики (СТП).

3.Д. Развитие интеллекта и превращение цифровизации и искусственного интеллекта в орудие мыслящего человека (РИПЦИИОМЧ).

3.Е. Преображение интеллекта в Разум (ПИР) [4].

3.Ж. Смысловая доминанта и цельность знаний (СДЦЗ) [5, 7].

3.З. Соответствие реалиям и перспективам новой исторической эпохи (СРПНИЭ) [1, 2, 3, 8, 9, 10, 11].

3.И. Планомерное воздействие и программирование в русле активного отношения к новой эпохе (ПВПРАОНЭ) [1, 2, 3, 6, 7].

3.К. Живая этика знаний на основе справедливости и взаимной ответственности (ЖЭЗОСВО) [1].

4. На основе модели, представленной на рис. 1, с использованием имеющихся там обозначений запишем следующую формулу, введя в нее несколько новых обозначений.

$$\begin{aligned} \text{АЗММФРНОПР} = \{ & [\text{МФРНОПР} \rightarrow (\text{ФРСНМ} \leftrightarrow \text{ИНМНСВО} \leftrightarrow \text{ОКВРППП} \leftrightarrow \\ & \leftrightarrow \text{ФВСОПНСР} \leftrightarrow \text{ГПВПП} \leftrightarrow \text{ССШВПП} \leftrightarrow \text{РСОГСЗ} \leftrightarrow \text{РСЗСГС} \leftrightarrow \text{НЛСПД})] \times \text{СВВ} \} \leftarrow \\ & \leftarrow \{ \text{ПП} \rightarrow (\text{СНГИ} \leftrightarrow \text{СТИП} \leftrightarrow \text{СДКНТР} \leftrightarrow \text{СТП} \leftrightarrow \text{РИПЦИИОМЧ} \leftrightarrow \text{ПИР} \leftrightarrow \text{СДЦЗ} \leftrightarrow \\ & \leftrightarrow \text{СРПНИЭ} \leftrightarrow \text{ПВПРАОНЭ} \leftrightarrow \text{ЖЭЗОСВО}) \times \text{СВВ} \}, \end{aligned}$$

где АЗММФРНОПР – алгоритм задействия Модели методологии формирования и развития научно-образовательной политики России;

СВВ – синергия взаимодействия-взаимопроникновения.

На рис. 2 представлена оригинальная, не имеющая аналогов, авторская *Модель организационно-информационного стержня методологии формирования и развития научно-образовательной политики России*. В основу этой модели положена идея формирования и развития института и механизма координации взаимодействия мыслителей-генераторов прорывных идей, с одной стороны, и высококвалифицированных экспертов на фундаменте и под воздействием государственно-общественно-частного партнерства – с другой.

Данная модель представляет собой цельный комплекс ее основополагающих элементов. Их полный набор приводится ниже, в сочетании с комментариями к отдельным из них.

1. *Институт и механизм координации взаимодействия мыслителей-генераторов прорывных идей и высококвалифицированных экспертов* (ИМКВМГПИВКЭ), будучи ответвлением *Института и механизма государственно-общественно-частного партнерства* (ИМГОЧП), основываясь на ИМГОЧП и предопределяясь им, при своем должном функционировании и развитии, по нашему убеждению, призван сформировать *Организационно-управленческий стержень методологии формирования и развития научно-образовательной политики* (ОУСМФРНОП).

2. ОУСМФРНОП, по сути, представляет собой *синергию взаимодействия-взаимопроникновения*, с одной стороны, *Организации и управления методологией формирования и развития научно-образовательной политики органами государственной власти на уровне государственных образовательных стандартов* (ОУМФРНОПОГВУГС), а с другой – *Организацией и управлением методологией научно-образовательной политики общественными организациями и частными структурами на уровне, превышающем государственные образовательные стандарты* (ОУМФРНОПООЧСУПГС).

3. На основе ОУМФРНОПООЧСУПГС нами рекомендуется создавать (задействовать):

- регулярные круглые столы, семинары и научные конференции (РКССНК);
- научно-образовательные дискуссионные клубы (НОДК).

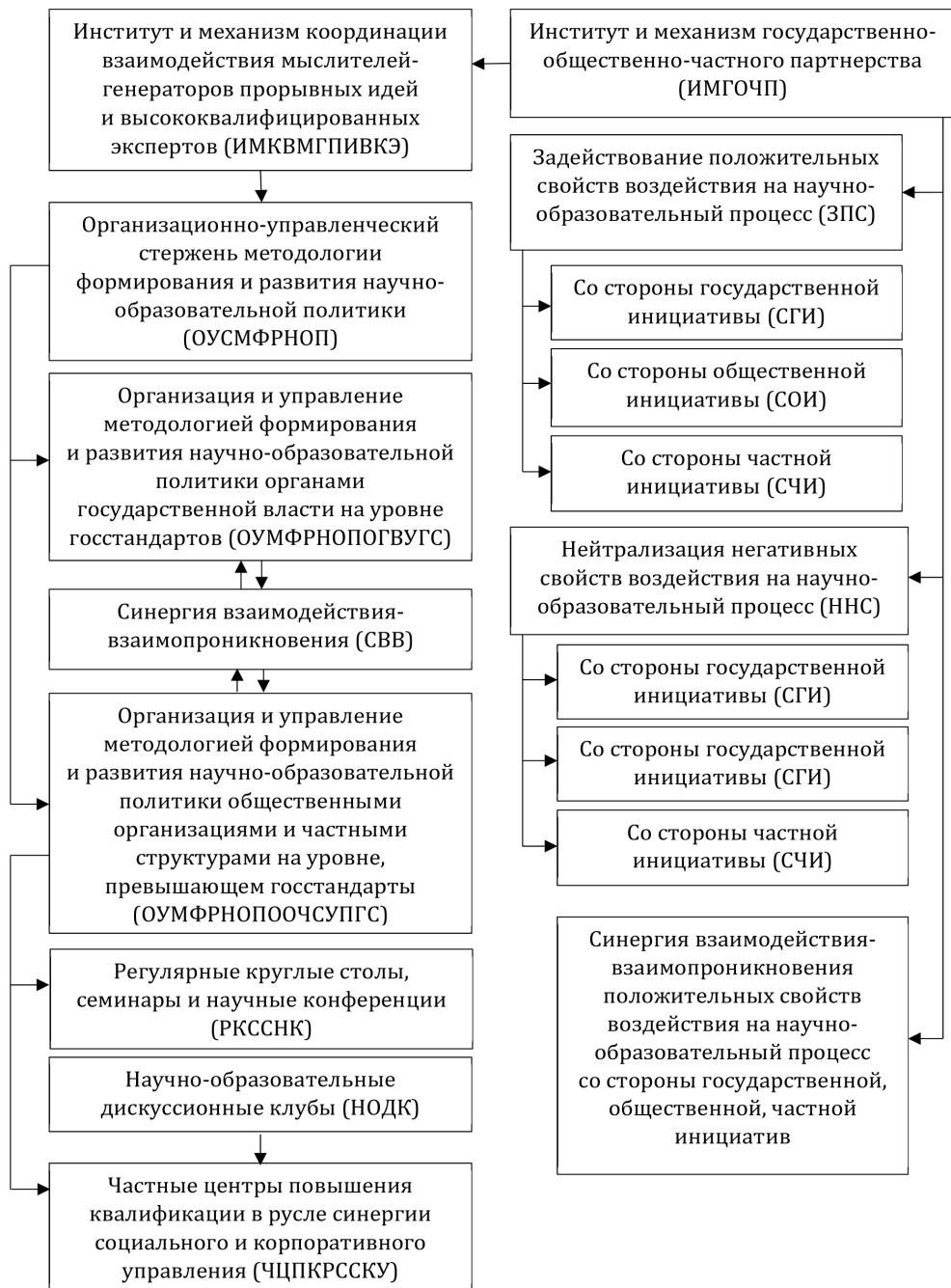


Рис. 2. Модель организационно-управленческого стержня методологии формирования и развития научно-образовательной политики России

4. При НОДК целесообразно создавать *Частные центры повышения квалификации в русле синергии социального и корпоративного управления* (ЧЦПКРССКУ) [11, 12]. Наиболее реальным и перспективным делом является создание таких центров на базе крупных корпораций, заинтересованных в повышении квалификации своего персонала. В этих центрах могли бы обучаться и специалисты, которые не являются сотрудниками корпорации.

5. *Институт и механизм государственно-общественно-частного партнерства* (ИМГОЧП), являющегося основой для ИМКВМГПИВКЭ, способен должным образом функционировать и развиваться только при условии синергетического взаимодействия-взаимопроникновения положительных свойств государственного, общественного, частного воздействия на общественный воспроизводственный процесс, при обязательной нейтрализации их негативных свойств воздействия на него. На первом месте по негативному воздействию, с большим опережением всех других негативных свойств, стоит КОРРУПЦИЯ. В данной связи первостепенное значение для жизнедеятельности общества имеет, с одной стороны, выкорчевывание корней коррупции, а с другой – АНТИКОРРУПЦИОННОЕ ВОСПИТАНИЕ-ОБРАЗОВАНИЕ народонаселения, начиная с подрастающих поколений [8, 9, 10].

6. С учетом обозначений, зафиксированных на рис. 2, запишем следующую формулу:

$$\begin{aligned} \text{АЗМОУСМФРНОПР} = \{ & \text{ИМГОЧП} \rightarrow [\text{ЗПС} \rightarrow (\text{СГИ} \leftrightarrow \text{СОИ} \leftrightarrow \text{СЧИ}) \times \text{СВВ}] \leftrightarrow [\text{ННС} \rightarrow \\ & \rightarrow (\text{СГИ} \leftrightarrow \text{СОИ} \leftrightarrow \text{СЧИ})] \} \rightarrow \{ \text{ИМКВМГПИВКЭ} \rightarrow [(\text{ОУСМФРНОП} \leftrightarrow \text{СВВ} \leftrightarrow \\ & \leftrightarrow \text{ОУМРНОПОГВУГС} \leftrightarrow \text{ОУМФРНОПООЧСУПГС}) \rightarrow \\ & \rightarrow (\text{РКССНК} \leftrightarrow \text{НОДК} \leftrightarrow \text{ЧЦПКРССКУ}) \}, \end{aligned}$$

где АЗМОУСМФРНОПР – алгоритм задействия модели организационно-управленческого стержня методологии формирования и развития научно-образовательной политики России;

СВВ – синергия взаимодействия-взаимопроникновения.

Заключение

Кардинальное преобразование методологии формирования и развития научно-образовательной политики России рекомендовано начать с формирования, при последующем интенсивном развитии, организационно-управленческого стержня этой методологии, формируя и развивая этот стержень на базе института и механизма государственно-общественно-частного партнерства, при упоре на синергию положительных свойств государственного, общественного и частного воздействия на общественный воспроизводственный процесс, с обязательным выкорчевыванием корней их негативного воздействия, в составе которого явно доминирует коррупция. В связи с этим на передний план всей логикой социоисторического процесса в России и мире выдвигается реальное дело антикоррупционного воспитания-образования народонаселения страны, начиная с подрастающих поколений. При этом особое значение приобретает концентрация

научно-образовательно-воспитательного процесса на изучении правовой культуры человеческой цивилизации в русле суверенизации российского государства.

Список источников

1. Годунов И.В., Ларионов И.К. Будущее России на весах истории. М. : Наука, 2005.
2. Годунов И.В., Ларионов И.К. Политическая экономия. Путь в XXI век. М. : Наука, 2006.
3. Годунов И.В., Ларионов И.К. Россия и мир: синергия развития. 2-е изд. М. : ИТК «Дашков и К^о», 2021.
4. Ларионов И.К. Наука мышления: преобразование интеллекта в разум. М. : ИТК «Дашков и К^о», 2024.
5. Годунов И.В., Ларионов И.К. Синергия образования. Философия, право, управление, экономика. М. : Маркетинг, 2017.
6. Ларионов И.К., Сальникова Т.С. Синергия образования, науки, производства. М. : ИТК «Дашков и К^о», 2017.
7. Годунов И.В., Дашков Л.П., Ларионов И.К. Образование в системе инновационного управления: концепция развития. М. : ИТК «Дашков и К^о», 2024.
8. Государство и право: безопасность и противодействие коррупции / под ред. И.К. Ларионова, В.В. Шкляра, М.А. Гуреевой. М. : ИТК «Дашков и К^о», 2020.
9. Годунов И.В. Противодействие коррупции : учебник. М. : ИТК «Дашков и К^о», 2024.
10. Годунов И.В. Противодействие коррупции БЭС. М. : ИТК «Дашков и К^о», 2024.
11. Концепция центра повышения квалификации. Синергия корпоративного управления / под ред. И.К. Ларионова. М. : ИТК «Дашков и К^о», 2017.
12. Ларионов И.К. Синергия социального и корпоративного управления. М. : ИТК «Дашков и К^о», 2017.

References

1. Godunov I.V., Larionov I.K. The future of Russia on the scales of history. Moscow : Nauka, 2005.
2. Godunov I.V., Larionov I.K. Political economy. The path to the XXI century. Moscow : Nauka, 2006.
3. Godunov I.V., Larionov I.K. Russia and the world: synergy of development. 2nd ed. Moscow : PTC «Dashkov & Co.», 2021.
4. Larionov I.K. The science of thinking: the transformation of intelligence into reason. Moscow : PTC «Dashkov & Co.», 2024.
5. Godunov I.V., Larionov I.K. Synergy of education. Philosophy, law, management, economics. Moscow : Marketing, 2017.
6. Larionov I.K., Salnikova T.S. Synergy of education, science, production. Moscow : PTC «Dashkov & Co.», 2017.
7. Godunov I.V., Dashkov L.P., Larionov I.K. Education in the system of innovative management: the concept of development. Moscow : PTC «Dashkov & Co.», 2024.
8. State and law: security and anti-corruption / ed. by I.K. Larionov, V.V. Shklyar, M.A. Gureeva. Moscow : PTC «Dashkov & Co.», 2020.
9. Godunov I.V. Anti-corruption : textbook. Moscow : PTC «Dashkov & Co.», 2024.
10. Godunov I.V. Anti-corruption BES. Moscow : PTC «Dashkov & Co.», 2024.
11. The concept of the center for advanced training. Synergy of Corporate Governance / ed. by I.K. Larionov. Moscow : PTC «Dashkov & Co.», 2017.
12. Larionov I.K. Synergy of social and corporate governance. Moscow : PTC «Dashkov & Co.», 2017.

Информация об авторе / Information about the author

И.В. Годунов – доктор юридических наук, кандидат экономических наук, член-корреспондент РАО, Председатель Президиума Евразийской антикоррупционной академии наук (ЕААН).

I.V. Godunov – doctor of law sciences, Ph.D. in economic sciences, corresponding member of the Russian academy of education, Chairman of the Presidium of the Eurasian anti-corruption academy of sciences (EAEN).

Статья поступила в редакцию 14.08.2024; одобрена после рецензирования 28.08.2024; принята к публикации 05.09.2024.

The article was submitted 14.08.2024; approved after reviewing 28.08.2024; accepted for publication 05.09.2024.

ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА

DIGITAL ECONOMY

Экономические системы. 2024. Том 17, № 3 (66). С. 22–33.

Economic Systems. 2024;17(3(66)):22-33.

Научная статья

5.2.3 – Региональная и отраслевая экономика

УДК 339.162

DOI 10.29030/2309-2076-2024-17-3-22-33

Ресурсный потенциал маркетплейсов в национальной экономической системе России

Леонид Сергеевич Орлов

Банк России, Москва, Россия, orlovsl2011@yandex.ru

Аннотация. Целью научной статьи является теоретическое рассмотрение некоторых научно-прикладных особенностей формирования новой формы розничных и мелкооптовых продаж в национальной экономической системе России на основе поступательного перехода к современным приоритетам потребления и постепенно трансформирующегося жизненного уклада, и технологических способов организации делового оборота. Эти особенности связаны с постановкой важнейших **задач исследования**, заключающихся в представлении ретроспективы и общего анализа классификационной модели электронной коммерции и торговли, а также разнообразных факторов, подтверждающих специфику и влияние организационной формы маркетплейсов на развитие уровня потребления отдельных слоев населения, качество торгового обслуживания и взаимодействие с органами власти по определенным критериям: степени прозрачности налоговых поступлений в бюджет, информационного сотрудничества с государственными регулирующими структурами на местах, соблюдению норм санитарного благополучия, перспективам пространственного развития данной формы продаж и т. д.

Связанные с задачами исследования **основные положения** можно представить в следующем виде: переход к новой национальной экономической системе, основанный на кардинальных геополитических изменениях, имеющих объективную основу, и в силу объективных причин усложнение решения ряда социальных задач требует на современном этапе изучения и анализа развития потребительского рынка и новых организационных форм продажи товаров как важнейшего внутреннего фактора, оказывающего влияние на дальнейшее функционирование всего социального комплекса России и уровень народного благосостояния. Постановка данной парадигмы основывается на приоритетах национальных целей развития, определяемых в Указе Президента РФ от 07.05.2024 № 309 «О национальных целях развития Российской Федерации на период

© Орлов Л.С., 2024

до 2030 года и на перспективу до 2036 года», во многом определяющих рассмотрение национальной системы с точки зрения структурного содержания отдельных организационных составляющих, в данном случае элементов, формирующих потребительский рынок.

Результаты исследования, имеющие на данном этапе фундаментально-прикладное значение, основанное на рассмотрении некоторых особенностей новых организационных элементов построения современного каркаса потребительского рынка и формирования отдельных предложений по их совершенствованию, могут использоваться в практической работе органов регулирования и контроля торговой деятельности, а также в учебном процессе среднего профессионального и высшего образования.

Ключевые слова: мировая экономическая система; потребление материальных благ и услуг, национальные цели развития, электронная коммерция, клиентоцентричность, маркетплейсы, экономическое пространство России

Для цитирования: Орлов Л.С. Ресурсный потенциал маркетплейсов в национальной экономической системе России // Экономические системы. 2024. Том 17, № 3 (66). С. 22–33. DOI 10.29030/2309-2076-2024-17-3-22-33.

Original article

The resource potential of marketplaces in the national economic system of Russia

Leonid S. Orlov

Bank of Russia, Moscow, Russia, orlovsl2011@yandex.ru

Abstract. The purpose of the scientific article is a theoretical consideration of some scientific and applied features of the formation of a new form of retail and small wholesale sales in the national economic system of Russia on the basis of a progressive transition to modern consumption priorities and a gradually transforming lifestyle, and technological ways of organizing business turnover. These features are related to the formulation of the most **important research tasks**, which consist in presenting a retrospective and general analysis of the classification model of e-commerce and trade, as well as various factors confirming the specifics and influence of the organizational form of marketplaces on the development of the consumption level of certain segments of the population, the quality of trade services and interaction with authorities according to certain criteria: the degree of transparency of tax revenues to the budget, information cooperation with local government regulatory agencies, compliance with the norms of sanitary well-being, prospects for the spatial development of this form of sales, etc.

The main provisions related to the research tasks can be presented in the following form: the transition to a new national economic system based on cardinal geopolitical changes with an objective basis, and for objective reasons, the complication of solving a number of social problems, requires at the present stage the study and analysis of the development of the consumer market and new organizational forms of selling goods as the most important internal factor which has an impact on the further functioning of the entire social complex of Russia and the level of national

welfare. The formulation of this paradigm is based on the priorities of the national development goals defined in the Decree of the President of the Russian Federation dated May 7, 2024, No. 309 «On the National Development Goals of the Russian Federation for the period up to 2030 and for the future up to 2036», which largely determine the consideration of the national system in terms of the structural content of individual organizational components, in particular in this case, the elements that form the consumer market.

The research results, which are of fundamental and applied importance at this stage, based on the consideration of some features of new organizational elements of building a modern framework of the consumer market and the formation of individual proposals for their improvement, can be used in the practical work of regulatory and control bodies of trade activities, as well as in the educational process of secondary vocational and higher education.

Keywords: world economic system; consumption of material goods and services, national development goals, e-commerce, customer-centricity, marketplaces, economic space of Russia

For citation: Orlov L.S. The resource potential of marketplaces in the national economic system of Russia. *Economic Systems*. 2024;17(3(66)):22-33. (In Russ.). DOI 10.29030/2309-2076-2024-17-3-22-33.

Введение

Современная мировая экономическая система в нынешнем восприятии может быть представлена сложной многовекторной моделью, в основе которой отмечены важнейшие экономические законы, среди них социальный тренд имеет особое значение. В своей совокупности данный императив формирует достаточно прочный фундамент, уходящий корнями в вещественную форму потребления материальных благ и услуг, несмотря на значительные глобальные изменения в сердцевине каркаса, наблюдаемого в последние годы. В общих чертах фундамент этих изменений базируется на постепенной трансформации к кардинально изменяющейся системе внешних политических, экономических, социальных, управленческих и иных приоритетов на этапе долгосрочного межгосударственного взаимодействия.

Данная трансформация связана с геополитическими факторами, основанными на приоритетах полицентричного социально-экономического развития и сопряженности политических взглядов отдельных государств, оказывающими влияние и на становление новых фундаментальных основ в подавляющем большинстве национальных экономических систем. Во всяком случае ранее известная теоретическая база сейчас в очередной раз приобретает наиболее приемлемые формы для современной интерпретации, причем это возможно на многих уровнях: нынешняя эпоха трансформируется в различных направлениях, но главный вектор – приоритет осознания многообразия социально-экономических направлений общественного развития. Думается, хотя и не сразу, но все же данная пара-

дигма в обозримой перспективе должна способствовать продвижению к более высокому социальному уровню для целого ряда государств.

Как было отмечено выше, социальные приоритеты остаются в числе важнейших задач на этапе практически любой общественной трансформации. И в этом, по мнению автора, главное отличие от ранее происходивших трансформаций революционного масштаба, зачастую игнорирующих первоочередные потребности населения и общества в целом. Особенность нынешнего этапа для России, в основе которого лежат необратимые тектонические геополитические изменения, заключается в том, что уже в обозримом будущем должны быть сформированы и обозначены стратегически значимые черты экономического развития, в первоочередном порядке основанные на национальных приоритетах и ресурсах, в том числе в вопросах социальной политики. Начиная с 2018–2020 гг. фундаментальной основой данного процесса следует считать национальные цели развития и прямую ориентацию народнохозяйственного комплекса на реализацию системы нацпроектов [1, 2].

В данном случае главной задачей деятельности государства и развития всей экономической системы является «сохранение населения, укрепление здоровья и повышение благополучия людей, поддержка семьи» [2], что дает основания рассматривать потребительский рынок в качестве одного из важных составляющих обеспечения задач, поставленных перед всей социальной сферой России. По оценкам экспертов, основанных на данных Росстата, отрасли торговли, общественного (внедомашнего) питания и сферы многочисленных услуг, формирующие базовые условия для удовлетворения потребностей населения, в настоящее время обеспечивают создание около 15% валового внутреннего продукта (ВВП) страны. В данном случае речь можно вести о многофункциональном потребительском комплексе в будущей национальной экономической системе Российского государства. При этом необходимо использовать наиболее эффективные для населения и бизнеса механизмы, способы, формы на этапе продвижения многочисленных товаров и услуг к населению.

Авторские исследования подтверждают актуальность ранее сформулированных в ряде научных прогнозов перспектив продвижения новых форм торговли на рынке товаров и услуг, существенно отличных от организации традиционных продаж: переформатирование происходит более ускоренными темпами, чем это можно было прогнозировать еще 10–15 лет назад и серьезным драйвером которых стали пандемийные ограничения и изменения в поведении целого ряда групп потребителей [3, 4]. Рассматриваемые вопросы снижения темпов развития традиционных форм продаж в пользу электронных форматов и их структуризация сформулированы под различным научно-прикладным аспектом в работах целого ряда авторов, многие из которых до недавнего времени не были известны публичной аудитории. Среди них О.Д. Андреева, Е.А. Боркова, Н.В. Быстрова, А.Н. Далакова, Г.Г. Иванов, В.В. Жукова, С.Н. Лапшина, М.Л. Калужский, А.Д. Келехсаева, О.А. Кобелев, К.Б. Костин, В.А. Коржов, А.Л. Коданина, А.К. Кочиева, К.А. Максимова, А.Ф. Никишин, М.В. Огородова, М.В. Прохорова, Р.Р. Салихова,

А.В. Соколов, П.В. Шендрик и др. [3–12]. В данных публикациях нашли отражение правовой, организационно-экономический аспекты деятельности электронной торговли, в особенности маркетплейсов, и характерные отличия взаимодействия этого сектора с населением и регулирующими органами. Немаловажное значение для процесса познания широкой аудиторией пользующейся спросом сферы продаж имеют популярные интернет-ресурсы [13–15].

Основная часть

В соответствии с обозначенной тематикой рассмотрим ключевые отличия таких понятий, как электронная коммерция и электронная торговля, по сути, определяющих фундаментальную основу современных форм интернет-продаж. Здесь целесообразно представить в общем виде авторскую классификационную модель электронных форм продаж на рынке товаров и услуг. На основе изучения многочисленных источников и осмысления содержания структурного оформления данной классификации представим общую схему указанной модели следующим образом.

Определение базового контура современных онлайн-продаж связано с понятием «электронная коммерция». Можно отметить, что это всеобъемлющая сфера электронных транзакций и многочисленных операций, представленных различными отраслями, функционирование которых основано на цифровой экономике. Понятие коммерции, в частности электронной, включает значительные объемы деловых операций, масштаб которых постоянно возрастает. Среди них следует отметить торговые и финансовые операции, обмен информацией в электронном формате, продвижение маркетинговых услуг в онлайн-режиме, интернет-банкинг и т. д. Объем только розничных продаж посредством электронной торговли в 2024 г. оценивается более чем в 6,3 трлн долл. США, а уже в 2027 г. составит почти 8,0 трлн долл. США, из которых свыше 70% приходится на Китай и США. Совокупные транзакции других видов электронной коммерции оценить достаточно сложно. И все же некоторые представления о масштабе электронной торговли имеются: в 2023 г. общая стоимость мирового фондового рынка достигла 111 трлн долл. США, что свидетельствует о потенциальном размере общего базового актива для проведения биржевых торговых операций.

Особый интерес в силу своей массовой популяризации занимает электронная торговля товарами и услугами, представленная несколькими известными бизнес-моделями [16]: классические интернет-магазины, первые из которых начали функционировать в России в конце 1990-х гг. и неплохо зарекомендовавшие себя среди разнообразной аудитории покупателей; омниканальные компании, ориентированные на предельно эффективную клиентоцентричность и сопровождение потенциального покупателя вплоть до совершения покупки; сфера трансграничной торговли, в силу целого ряда объективных причин заметно снизившая привлекательность и обороты; и, наконец, система маркетплейсов, оборот которых в настоящий период составляет более половины всех розничных продаж электронных форматов.

Темпы развития системы маркетплейсов, устойчивая популярность у населения и обозначившиеся некоторые проблемы потребовали разработки проекта специального федерального закона [17]. Выход на подобный уровень общественного признания позволяет также позиционировать данную электронную форму продаж в качестве **современного технологического сегмента национальной экономической системы**, способствующего удовлетворению потребностей населения на основе использования новых подходов в обслуживании.

Несмотря на наблюдаемую множественность определений маркетплейсов как сферы электронной торговли, можно сформулировать некоторую общую теоретико-практическую позицию, заключающуюся в следующем: маркетплейс – это посредническая торговая площадка на основе интернет-платформы, предоставляющая потребителю информацию об отдельных продуктах или услугах третьих лиц. В России данное направление развивается не более двух десятков лет, однако темпы развития свидетельствуют о дальнейших перспективах этой формы продаж.

Применительно к электронной торговле продавцы товаров и покупатели используют также понятие «агрегатор», характеризующее, скорее всего, технологическое сопровождение информации о товарах или услугах, представители которого не привлекаются к рыночной сделке, таким образом принимая важное, однако лишь косвенное участие в процессе электронной торговли. В связи с этим вполне приемлемо мнение П.В. Шендрика [4]: «Агрегатор... является лишь посредником между покупателем и продавцом, он не является участником сделки» (допустим, сайт-площадка «Авито» и др.).

В настоящее время в России сложилась явная олигополия (несовершенная конкуренция), когда, по существу, два крупнейших маркетплейса формируют свыше 80% розничных продаж электронной торговли. В 2023 г. удельный вес в общем обороте продаж можно представить в следующей последовательности: Wildberries – 47%, Ozon – 34,4%, «Яндекс Маркет» – 8,1%, «Мегамаркет» – 6,9%, «Сима ленд» – 1,8%, другие – 1,8% [13]. Аналогичные пропорции отмечаются и по числу поступивших заказов, а также по темпам прироста объемов продаж и посещению сайтов компаний. Тем не менее некоторые изменения в плане возрастания объемов деятельности других известных маркетплейсов постепенно будут способствовать повышению конкуренции на внутреннем российском рынке: с 2020 по 2023 г. продажи на платформе Wildberries возросли в 5 раз, а на «Яндекс Маркет» – более чем в 8 раз [13], что, бесспорно, свидетельствует о популярности этой относительно новой технологической формы розничных продаж среди населения.

Перспективы развития маркетплейсов и всей электронной торговли для различных групп потребителей во многом связаны с решением задач по повышению качества обслуживания. В значительной степени это будет связано и с повышением устойчивости данной сферы потребительского сектора в национальной экономической системе России. Здесь налицо несколько составляющих, на наш взгляд, критически значимых для дальнейшего роста объемов продаж. К этим

условиям можно отнести нацеленность на решение запросов клиентов, так называемое дальнейшее повышение клиентоцентричности данной отрасли услуг, формирование новых моделей взаимодействия с покупателями с учетом технологических новшеств, развитие новых направлений финансовых услуг на основе взаимодействия с банковским сектором, нацеленность на пространственное развитие, иными словами, активный «поход в регионы».

В нынешнем трансформирующемся мирохозяйственном укладе и быстро меняющейся ситуации на локальных рынках важно также не упустить возможность экспорта собственных услуг через национальные площадки и их аналоги за рубежом. Это касается и деятельности маркетплейсов как представителей относительно нового технологического направления в системе электронной торговли. Можно с выгодой использовать объективно наметившееся расчленение оформленного в предыдущие годы в транснациональном формате рынка мировой торговли, требующего в настоящий период значительных конструктивных изменений: в данном случае начинает активно происходить формирование новых центров политического и экономического притяжения. Сущностный формат многих ранее созданных региональных объединений, в своей основе базировавшихся на политических интересах ведущих государств и экономических интересах крупнейших транснациональных корпораций, уже давно не соответствуют потребностям национальных рынков. В этой связи целесообразно использовать экспортные возможности российских маркетплейсов и других электронных форматов для подготовленной зарубежной экспансии.

Сначала акцент должен быть сделан на рынок ЕАЭС, главным образом граничащих с нашей страной Республикой Беларусь и Республикой Казахстан (протяженность общей сухопутной границы с этими государствами достигает 8456,5 км), для чего имеются соответствующие возможности через налаженные логистические цепочки, сортировку товаров, повышающие эффективность выхода на конечного потребителя [16]. Далее просматривается постепенный тренд в сторону приобретателей услуг в других странах СНГ, а затем, возможно, и в ряде дружественных государств.

Важным звеном в повышении эффективности электронной торговли и, в частности, маркетплейсов можно считать предоставление каналов для реализации товаров, поступающих по параллельному импорту. Принимаемые в отношении многих государств внешнеэкономические санкции в полной мере подтверждают необходимость переосмысления современного этапа мирового экономического развития и внедрения механизмов, повышающих защиту национального потребительского рынка, но также в определенной степени открывающих доступность к высоким технологиям, поставка которых в ряде случаев происходит по схеме параллельного импорта [18]. Современная электронная торговля в определенной степени способствует минимизации социально-экономических рисков по сокращению ассортиментных потребительских позиций для населения, предоставляя различные площадки для доставки товаров, поступающих по параллельному импорту, тем самым упрощая их приобретение для конечных потребителей.

Прогнозируемый экономический рост в отдельных сегментах бизнеса сферы торговли и услуг в гораздо большей степени, чем ранее, зависит от возможности освоения новых территориальных рынков как на двусторонней основе, так и через использование ранее сложившихся контактов в формате международных экономических объединений, о чем упоминалось выше. При этом способы завоевания этих рынков и стимулирование внешнего спроса могут быть чрезвычайно разнообразны, а иногда не всегда объяснимы с точки зрения классических подходов. Такие выводы в целом характерны и для системы маркетплейсов, учитывая их гибкость и маневренность к различного рода изменениям конкурентной среды.

Для формирующейся национальной экономической системы на современном этапе мировой трансформации особое значение приобретает решение социальных проблем, в последние 15 лет в нашей стране относимых к разряду первостепенных. Известно, что ранее их положительный тренд рассматривался, как правило, через призму макроэкономической стабильности и сопутствующего ей экономического роста, и это, действительно, определяет главенствующую парадигму в решении социальных задач. Однако сейчас важно иметь в виду и процессы преобразования форм торговли применительно к технологическому статусу современного общества и новым запросам относительно требований к удобству на этапе обслуживания: разнообразию ассортимента, транспортной и пешеходной доступности пунктов выдачи заказов (ПВЗ), упрощенной системе платежей и т. д. Маркетплейсы как новая форма продаж в целом справляются с этим задачами.

Тем не менее разработанный для рассмотрения проект федерального закона о торговле через маркетплейсы [17] дает основания полагать, что имеющиеся вопросы по отдельным направлениям дальнейшего развития этой формы продаж, включая взаимодействие между участниками цепочки доставки товаров конечным потребителям, а также с государством и населением, будут урегулированы. Этому должны способствовать процесс обсуждения законопроекта и взвешенное взаимодействие различных заинтересованных сторон: правительства страны, Банка России, Торгово-промышленной палаты РФ, а также Ассоциации компаний интернет-торговли (АКИТ), ряда других общественных организаций и объединений предпринимателей. В указанном документе просматривается желание наладить договорную взаимосвязь между правообладателем маркетплейсов, продавцами товаров и собственниками пунктов выдачи заказов (ПВЗ), но, кроме того, сделать всю схему делового оборота более прозрачной для государства и понятной для потребителей, в особенности для устранения чрезмерной волатильности цен товаров для конечных потребителей [17].

Построение новой экономической системы национального развития, кроме перехода к политике многополярного мира, связано также с необходимостью устранения заметного отставания насыщенной разнообразными ресурсами России от темпов роста новаций для повышения качества торгового обслуживания населения, включая различные формы продаж и сопутствующих услуг, предоставляемых на региональном уровне. Постепенно привлекательность маркет-

плейсов, их потенциальный ресурс возрастают в региональном тренде, однако ситуация продолжает оставаться достаточно проблемной для малых городов и сельских населенных пунктов страны.

В 2024 г., по оценке экспертов, в России использование мобильного интернет-ресурса в общем интернет-трафике составляет 42,7%, а в структуре мирового потребления – около 60%. Именно через данный мобильный ресурс, как правило, осуществляется взаимодействие населения с системой заказа товаров и услуг через маркетплейсы. Здесь присутствуют вполне объективные сдерживающие факторы, связанные с размерами пространства, крайне сложной доступностью отдельных мест проживания населения, их удаленностью от центров формирования заказов и т. д. Предположительно в течение ближайших нескольких лет данная проблема будет успешно решена.

Кроме пространственных проблем, важным элементом ограничения процесса продвижения различных видов электронной торговли является возрастная структура населения в сельской местности и сложившиеся предпочтения в выборе организационных способов обслуживания на этапе реализации запросов отдельных социальных групп, в частности устойчивый приоритет традиционной формы продаж. Данные обстоятельства являются сдерживающим фактором развития электронной торговли в сельских регионах, в том числе через участие в процессе приобретения товаров посредством маркетплейсов.

Современное и будущее осознание необходимости подобной социальной трансформации в национальной системе России связано также с выполнением условий для решения двух взаимосвязанных задач, в первую очередь на региональном уровне. Имеются в виду: 1) рост денежных доходов населения, сопутствующих покупательской активности, более высоким требованиям потребителей, с одной стороны, и повышению качества обслуживания представителями бизнеса – с другой; 2) приемлемая цифровая технологическая доступность для оказания различного рода услуг в электронном формате в пределах экономического пространства России.

Положительное восприятие рынком подобного рода условий оказывает влияние на устойчивую динамику розничного оборота и, следовательно, повышение уровня народного потребления, отмечаемого в 2023–2024 гг. [19, 20]. Перспективы дальнейшего совершенствования деятельности системы маркетплейсов в значительной степени определяются именно этими условиями поступательного развития всей электронной торговли.

Заключение

В настоящей статье представлены важнейшие отличительные характеристики активно продвигающегося современного сегмента электронной коммерции – сферы так называемых маркетплейсов, раскрываются их перспективы и положительное влияние на развитие потребительского рынка и торговли в экономической системе России. В данном случае можно свидетельствовать о формировании новой устойчивой формы организации розничных продаж для

будущих поколений. Данный вывод подтверждается высокими темпами роста этого сектора интернет-торговли и положительным влиянием на общий показатель развития товарооборота в последние годы. Однако необходимо отметить, что имеются вполне очевидные проблемы в вопросе доступности данного вида интернет-ресурсов в пределах национального пространства и продвижения вглубь территории страны, проблемы устранения чрезмерной ценовой волатильности, а также необходимость повышения уровня обслуживания на основе урегулирования отдельных организационных вопросов во взаимоотношениях с собственниками пунктов выдачи заказов. Важным фактором достижения устойчивой легитимности действующей сферы маркетплейсов можно считать предвидение «узких» мест в налоговой сфере и купирование возможных рисков. Этому будет способствовать принятие федерального законодательного акта о торговле через маркетплейсы.

Список источников

1. О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года : Указ Президента Российской Федерации от 07.05.2018 № 204. URL: <https://docs.cntd.ru/document/557309575> (дата обращения: 09.05.2024).
2. О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года и на перспективу до 2036 года : Указ Президента Российской Федерации от 07.05.2024 № 309. URL: <https://docs.cntd.ru/document/1305894187> (дата обращения: 09.05.2024).
3. Маглинова Т.Г. Электронная коммерция и торговля // *Economy and Business: Theory and Practice*. 2022. Vol. 8 (90). P. 153–156.
4. Шендрик П.В. Теоретические основы функционирования маркетплейсов // *Международный научно-исследовательский журнал*. 2022. № 10 (124). С. 1–8.
5. Андреева О.Д. Роль маркетинга в решении проблем развития мобильной электронной коммерции // *Российский внешнеэкономический вестник*. 2014. № 3. С. 15–27.
6. Быстрова Н.В., Максимова К.А. Электронная коммерция и перспективы ее развития // *Инновационная экономика*. 2018. Т. 1, № 7 (33). С. 86–90.
7. Салихова Р.Р. Особенности внедрения элементов электронной торговли традиционными розничными торговыми сетями // *Экономика, предпринимательство и право*. 2019. Т. 9, № 4. С. 685–692.
8. Дун Сихуэй. Роль электронной коммерции в международной торговле // *Экономика и социум*. 2020. № 4 (71). С. 278–283.
9. Кочиева А.К., Далакова А.Н. Омниканальность как драйвер развития онлайн- и офлайн-торговли // *Economy and Business: Theory and Practice*. 2020. Vol 6 (64). P. 153–157.
10. Прохорова М.В., Коданина А.Л. Организация работы интернет-магазина. 2-е изд., перераб. и доп. М. : ИТК «Дашков и К°», 2023. 332 с.
11. Коржов В.А. Современное состояние мирового рынка электронной коммерции: оценка и тенденции развития // *Экономические науки*. 2023. № 5 (222). С. 48–53.
12. Келехсаева А.Д. Правовое регулирование трансграничной торговли // *Частноправовые (цивилистические) науки*. 2023. № 10 (103). С. 103–106.
13. <https://www.inclient.ru/marketplaces-stats/?ysclid/....82743510> (дата обращения: 09.05.2024).
14. <https://Journal.Tinkoff.ru/marketplace> (дата обращения: 09.05.2024).

15. <https://translated.turbopages.org.....6693a293...> (дата обращения: 09.05.2024).

16. Задача компаний – достучаться до каждого уголка нашей страны. URL: <https://iz.ru/1707632/elizaveta-gritcenko/zadacha-kompanii-dostuchatsia-do-kazhdogo-ugolka-nashei-strany> (дата обращения: 09.05.2024).

17. Новый проект о торговле через маркетплейсы внесен в Госдуму. URL: <https://www.consultant.ru/legalnews/24750> (дата обращения: 09.05.2024).

18. О товарах (группах товаров), в отношении которых не могут применяться отдельные положения Гражданского кодекса Российской Федерации о защите исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности, выраженные в таких товарах, и средства индивидуализации, которыми такие товары маркированы : постановление Правительства РФ от 29.03.2022 № 506. URL: <https://docs.cntd.ru/document/350112635> (дата обращения: 09.05.2024).

19. Федеральная служба государственной статистики : сайт. URL: <https://rosstat.gov.ru> (дата обращения: 09.05.2024).

20. Соповещение по экономическим вопросам. 26 августа 2024 г. URL: <http://www.kremlin.ru/events/president/news/74935> (дата обращения: 09.05.2024).

References

1. On the national goals and strategic objectives of the development of the Russian Federation for the period up to 2024 : Decree of the President of the Russian Federation dated 05/07/2018 No. 204. URL: <https://docs.cntd.ru/document/557309575>. (In Russ.).

2. On the national development goals of the Russian Federation for the period up to 2030 and for the future up to 2036 : Decree of the President of the Russian Federation dated 05/07/2024 No. 309. URL: <https://docs.cntd.ru/document/1305894187>. (In Russ.).

3. Maglina T.G. E-commerce and trade. *Economy and Business: Theory and Practice*. 2022;8(90):153-156.

4. Shendrik P.V. Theoretical foundations of the functioning of marketplaces. *Mezhdunarodnyy nauchno-issledovatel'skiy zhurnal = International Scientific Research Journal*. 2022;10(124):1-8. (In Russ.).

5. Andreeva O.D. The role of marketing in solving the problems of the development of mobile e-commerce. *Rossiyskiy vneshneekonomicheskij vestnik = Russian Foreign Economic Bulletin*. 2014;(3):15-27. (In Russ.).

6. Bystrova N.V., Maksimova K.A. Electronic commerce and prospects for its development. *Innovacionnaya ekonomika = Innovative economy*. 2018;1(7(33)):86-90. (In Russ.).

7. Salikhova R.R. Features of the introduction of e-commerce elements by traditional retail chains. *Ekonomika, predprinimatel'stvo i pravo = Economics, entrepreneurship and law*. 2019;9(4):685-692. (In Russ.).

8. Dong Sihui. The role of e-commerce in international trade. *Ekonomika i sotsium = Economics and Society*. 2020;(4(71)):278-283. (In Russ.).

9. Kochieva A.K., Dalakova A.N. Omnichannel as a driver of online and offline trade development. *Economy and Business: Theory and Practice*. 2020;6(64):153-157.

10. Prokhorova M.V., Kodanina A.L. Organization of the online store. 2nd ed., reprint. and additional. Moscow : PTC «Dashkov & Co.», 2023. 332 p. (In Russ.).

11. Korzhov V.A. The current state of the global e-commerce market: assessment and development trends. *Ekonomicheskie nauki = Economic sciences*. 2023;(5(222)):48-53. (In Russ.).

12. Kelekhsaeva A.D. Legal regulation of cross-border trade. *Chastnopravovye (civilisticheskie) nauki = Private law (civil) sciences*. 2023;(10(103)):103-106. (In Russ.).

13. <https://www.inclient.ru/marketplaces-stats/?ysclid/....82743510>. (In Russ.).
14. <https://Journal.Tinkoff.ru/marketplace>. (In Russ.).
15. [https://translated.turbopages.org.....6693a293 .../](https://translated.turbopages.org.....6693a293.../) (In Russ.).
16. The task of companies is to reach every corner of our country. URL: <https://iz.ru/1707632/elizaveta-gritcenko/zadacha-kompanii-dostuchatsia-do-kazhdogo-ugolka-nashei-strany> (In Russ.).
17. A new draft on trading through marketplaces has been submitted to the State Duma. URL: <https://www.consultant.ru/legalnews/24750>. (In Russ.).
18. On goods (groups of goods) in respect of which certain provisions of the Civil Code of the Russian Federation on the protection of exclusive rights to the results of intellectual activity expressed in such goods and the means of individualization with which such goods are marked cannot be applied : Decree of the Government of the Russian Federation No. 506 dated 03/29/2022. URL: <https://docs.cntd.ru/document/350112635>. (In Russ.).
19. Federal State Statistics Service: website. URL: <https://rosstat.gov.ru>. (In Russ.).
20. Meeting on economic issues. August 26, 2024. URL: <http://www.kremlin.ru/events/president/news/74935>. (In Russ.).

Информация об авторе / Information about the author

Л.С. Орлов – начальник отдела надзора за субъектами рынка цифровых финансовых активов Банка России.

L.S. Orlov – the head of the supervision Department for the subjects of the digital financial assets market of the Bank of Russia.

Статья поступила в редакцию 04.08.2024; одобрена после рецензирования 18.08.2024; принята к публикации 25.08.2024.

The article was submitted 04.08.2024; approved after reviewing 18.08.2024; accepted for publication 25.08.2024.

ТРУД И СОЦИАЛЬНАЯ СФЕРА

LABOR AND SOCIAL SPHERE

Экономические системы. 2024. Том 17, № 3 (66). С. 34–41.
Economic Systems. 2024;17(3(66)):34-41.

Научная статья
УДК 338.24
DOI 10.29030/2309-2076-2024-17-3-34-41

5.2.6 – Менеджмент

Изменения в подходе к мотивации персонала на предприятиях гостеприимства

Галина Федоровна Красноженова

Московский государственный лингвистический университет, Москва, Россия,
turizm@linguanet.ru

Аннотация. В наши дни острой конкуренции в бизнесе любая фирма стремится улучшить свое положение, добиваясь большей результативности. Для компаний крайне важно правильно определить стратегические цели и разработать планы их реализации, опираясь на имеющиеся ресурсы. Рассматривая активы предприятия, в первую очередь стоит выделить сотрудников, так как именно они обеспечивают деятельность этого предприятия, применяя свои умения и знания для достижения поставленных задач.

В данной статье обосновывается идея о том, что фирмы, которые воспринимают свой персонал как основу успеха и систематически повышают их мотивацию и результативность труда, зачастую работают наиболее продуктивно. Соответственно, один из основных приоритетов любой компании, включая отрасль гостеприимства, заключается в нахождении эффективных методов управления рабочим процессом для активации человеческого потенциала и улучшения итогов работы. Делается вывод о том, что качественно налаженная система вознаграждений служит мощным инструментом для повышения лояльности персонала и роста прибылей. Такая система должна быть реалистичной, взвешенной и по-настоящему привлекательной для работников. В индустрии гостиничных услуг мотивационные механизмы играют ключевую роль.

Ключевые слова: гостиничный бизнес, специфика гостиничных услуг, персонал отеля, производительность труда, вовлеченность персонала, система мотивации персонала, результативность деятельности, доходность отеля

Для цитирования: Красноженова Г.Ф. Изменения в подходе к мотивации персонала на предприятиях гостеприимства // Экономические системы. 2024. Том 17, № 3 (66). С. 34–41. DOI 10.29030/2309-2076-2024-17-3-34-41.

Original article

Changes in the approach to staff motivation in hospitality enterprises

Galina F. Krasnozhenova

Moscow state linguistic university, Moscow, Russia, turizm@linguanet.ru

Abstract. In today's highly competitive business environment, any company strives to improve its position by achieving greater efficiency and effectiveness. It is extremely important for companies to define strategic goals and develop plans for their implementation, based on available resources. When considering the assets of an enterprise, it is worth highlighting employees first of all, since they, step by step, direct the corporation to the heights of success, using their skills and knowledge to achieve the set goals.

This article substantiates the idea that companies that perceive their personnel as the basis for success and systematically increase their motivation and productivity often work most productively. Accordingly, one of the main priorities of any company, including the hospitality industry, is to find effective methods of managing the work process to activate human potential and improve work results. It is concluded that a well-established reward system serves as a powerful tool in the hands of management to increase staff loyalty and profit growth. Such a system should be realistic, balanced and truly attractive to employees. In the hotel services industry, motivational mechanisms play a key role.

Keywords: hotel business, specifics of hotel services, hotel staff, labor productivity, staff involvement, staff motivation system, performance, hotel profitability

For citation: Krasnozhenova G.F. Changes in the approach to staff motivation in hospitality enterprises. *Economic Systems*. 2024;17(3(66)):34-41. (In Russ.). DOI 10.29030/2309-2076-2024-17-3-34-41.

Введение

В контексте нынешней экономики и общественных отношений улучшение и детальная проработка методов мотивирования и поощрения работников становятся ключевыми аспектами для обеспечения стабильного развития компаний, эффективности труда их сотрудников, а также финансовой надежности. Задачей настоящего исследования является анализ характеристик систем мотивирования

и поощрения работников, усовершенствование методических подходов в этой области в гостиничной отрасли и создание рекомендаций для их оптимизации.

В процессе работы были использованы различные источники информации: изучение специальной литературы по вопросам мотивации и поощрения работников, экономический анализ в сегменте гостиничного бизнеса, сбор статистических данных, наблюдение за деятельностью персонала [1].

Пандемия COVID-19 начала 2020 г. оказала значительное воздействие на экономические секторы, включая гостиничную промышленность. Существующие ранее теории мотивации работников не были адаптированы к такому сценарию, в результате чего их эффективность снизилась. Поэтому важно выявить, как изменился подход руководства к мотивации и поощрению работников, какие аспекты стали приоритетными для сотрудников. Многие работники были переведены на дистанционную работу, отправлены в отпуск без сохранения заработной платы или уволены. Такие события и нестабильность вызвали беспокойство среди персонала, включая тех, кто занят в гостиничной сфере. Люди, сконцентрированные на карьере, столкнулись с неопределенностью своего профессионального будущего, что стало источником стресса. В результате работодатели столкнулись с ростом эмоционального напряжения, конфликтами, претензиями к условиям и графику работы, усталостью и выгоранием сотрудников.

Из-за этого изменились приоритеты в мотивации. Если прежде акцент делался на материальные стимулы, то теперь ситуация иная. Новым направлением мотивации стало обеспечение основных потребностей работников: забота об их физическом и эмоциональном состоянии, вопросы вакцинации, поддержание чистоты в офисе, качество оборудования и помощь в оснащении рабочих мест на дому. Основные меры поддержки, такие как предоставление дезинфекторов, масок, регулярная уборка рабочих мест, помогают сотрудникам сохранять спокойствие. Важность гигиены и заботы о здоровье возросла, и это стало частью мотивации. Нижние уровни пирамиды Маслоу, касающиеся безопасности, стали особенно значимыми. Закрытие этих потребностей исключительно за счет финансовой компенсации становится затруднительным в условиях ограниченных ресурсов, обусловленных пандемией [2].

Эпидемический кризис, вызванный распространением нового вируса, привел к переоценке значимости здоровья, сделав медицинское страхование выгодной корпоративной привилегией. В прошлом работники не придавали большого значения личной медицинской страховке, пользуясь ей спорадически. Ныне же ситуация кардинально изменилась: множество медучреждений столкнулись с перегрузками, что усложнило доступ к услугам. Поэтому, даже минуя материальные стимулы, такие как премии и поощрения за стаж, предприятия, включая гостиничный бизнес, сохранили страховые пакеты для своих сотрудников. В период пандемии это стало ключевым элементом мотивации, давая работникам ощущение стабильности и возможностью обеспечить медпомощь себе и своим близким. Во времена высокой заболеваемости, когда многие клиники от-

казывались принимать пациентов с нековидными заболеваниями, страхование становилось весомым аргументом для привлечения и удержания квалифицированного персонала.

В современных условиях вопросы мотивации и активизации работников приобретают особую актуальность для организаций всех отраслей, включая гостеприимство. Высокая мотивация сотрудников напрямую связана с успехом в деятельности компании. Мотивация – это сложное явление, зависящее от множества факторов, влияющих на производительность труда. Руководителям необходимо принимать во внимание значимость человеческого ресурса, так как от него зависят устойчивость и процветание предприятия. Вопрос, который стоит перед менеджментом: каким образом стимулировать свой коллектив?

Мотивация – это многоаспектное понятие, в общем смысле означающее причину, побуждающую индивида действовать определенным образом, тот двигатель, который стимулирует работника к активности [3].

Основная часть

В процессе модернизации системы поощрения сотрудников важно сохранить проверенные временем стимулы, увенчавшиеся успехом, одновременно интегрируя инновационные подходы. Ухудшение финансовых показателей вынуждает менеджмент гостиничного бизнеса сокращать материальную часть программ стимулирования. В таких условиях акцент следует делать на нематериальные виды поощрений.

Одним из ключевых нематериальных стимулов, который заслуживает внимания, является организация обучающих курсов для работников. Их актуальность не снижается, а рост профессионального уровня и карьерное продвижение сотрудников остаются в приоритете. Эффективное использование такого инструмента способно стать залогом повышения мотивации в целом, улучшения качества работы и кооперации в команде, а также укрепления лояльности и привлечения новых талантов. К тому же важно постоянно осуществлять диалог между управлением и подчиненными, что возможно через организацию семинаров и собраний. Такой подход помогает создать команду единомышленников.

В условиях урезания штатов и непростых рабочих реалий значимым стимулом становится регулярность анонимных опросов персонала. Это дает возможность выразить свои идеи и предложения, укрепляя веру в то, что мнение каждого способно внести изменения в работу гостиницы [4].

Особое внимание требуется уделять рассмотрению инициатив от сотрудников. Поддержка перспективных проектов крайне важна, иначе у работников может угаснуть интерес к участию в развитии компании.

Неоценимую роль в нематериальной мотивации сыграет восстановление «недели признательности». В настоящее время она приобретает особую значимость, позволяя донести до каждого, насколько важен его вклад в трудные времена. Расширение инициативы через вручение памятных подарков и грамот поднимет моральный дух коллектива.

Нововведением в сфере нематериального стимулирования может стать предоставление выбора места работы для персонала, не занятого непосредственно с гостями. Опыт показал, что удаленная работа положительно сказывается на продуктивности, минимизируя отвлекающие моменты. Поэтому целесообразно предложить сотрудникам, для которых постоянное присутствие в офисе не является необходимым, возможность работать из дома, что станет дополнительным стимулом повышения эффективности их труда.

В контексте нефинансовых методов поддержки мотивации важно уделить особое внимание делегированию ответственности сотрудникам со стороны руководителей подразделений. Это даст персоналу шанс на профессиональное развитие и выявление лидеров, что будет способствовать использованию потенциала сотрудников в полной мере.

Следует возобновить практику присвоения звания «лучший работник» в условиях ограниченности бюджета на премии. В качестве компенсации можно предложить повышенные скидки или сертификаты на услуги собственной гостиничной сети, что будет способствовать поддержанию конструктивной конкуренции и повышению эффективности деятельности сотрудников [5].

Необходимо также восстановить систему объявления благодарностей за труд, заменяя денежное вознаграждение сертификатами и скидками, а также корпоративными подарками.

Для тех, кто отличился и заслужил звание «лучший сотрудник», предлагается упрощение пути к карьерному росту. Это станет решением проблемы нехватки кадров и покажет внимание руководства к достижениям работников.

Отмечание корпоративных событий всем коллективом может стать еще одним шагом к его укреплению и повышению эффективности взаимодействия между отделами. Организация таких мероприятий не потребует значительных расходов.

Дополнительные выходные и отгулы для достигших высоких результатов сотрудников станут ценным нефинансовым стимулом, помогающим предотвратить профессиональное выгорание.

Что касается заработной платы, ее своевременная выплата является ключевым элементом мотивации. При этом увеличение процента от продаж или чаевых может компенсировать снижение дохода сотрудников во время снижения загрузки отеля.

Приобретение медицинской страховки персоналу остается важным фактором, обеспечивающим чувство безопасности сотрудников и заботу руководства об их здоровье. Ее предоставление должно оставаться на прежнем уровне, особенно учитывая сокращение численности персонала, что не приведет к увеличению расходов.

Компенсация затрат на дорогу и предоставление обедов сотрудникам занимают важное место и должны быть поддержаны. Такие меры не повлекут за собой излишних финансовых расходов.

Ключевым элементом является сохранение традиции вручения подарков на дни рождения работников. Это способствует укреплению положительных связей

между руководством и командой. Благожелательное отношение и знаки внимания со стороны начальства могут значительно усилить приверженность персонала, что особенно важно в сложные времена [6].

Целесообразно внедрить также новшество – программу «Отблагодари коллегу». Признательность можно выразить любому работнику, в том числе и руководителям на разных уровнях. Это предлагается делать через специальные открытки, которые будут раздаваться руководителями подразделений. Лимита на их количество нет. Их можно вручать как открыто, так и не раскрывая своего имени. Такая инициатива укрепит взаимопонимание в команде и улучшит взаимодействие между отделами.

Таким образом, система мотивации в условиях кризиса ориентирована на широкое использование нематериальных методов, которые могут эффективно заместить часть финансовых стимулов и поддержать сотрудников в выполнении их задач. Важно подчеркнуть, что главной движущей силой должно стать обучение персонала и возможность продвижения по карьере благодаря усилиям, таланту и усердию работников.

Отдельного внимания заслуживает выплата тринадцатой зарплаты. Это критически важно, особенно когда итоги годовой работы положительны. Такая зарплата должна быть начислена тем, кто демонстрирует высокие результаты, и тем, кто был награжден как «лучший сотрудник». Если же общие финансовые итоги позволяют, предпочтительно выплатить ее всем отделам. При низком уровне основной зарплаты такое вознаграждение в конце года может стать значительным стимулом и повысить лояльность работников.

Что касается аттестации персонала, то после ее проведения следует предусмотреть повышение зарплат ряду работников, что играет весомую роль в материальной мотивации, особенно для тех, кто не имеет возможности получить проценты от продаж или чаевые. Аттестация также ценна тем, что дает обратную связь сотрудникам о качестве их работы и перспективах роста. В случае выявления недочетов работник получит шанс их устранить. После аттестации рекомендуется разработать индивидуальный план развития для каждого специалиста, включающий повышение квалификации и карьерное продвижение.

Для уточнения аттестации предлагается использовать метод оценки 360 градусов, в ходе которого оценка проводится всеми участниками рабочего процесса, включая самого сотрудника. Метод эффективен для выявления слабых сторон и сильных качеств персонала, не требует больших затрат и позволяет оценить коммуникативные навыки. Однако стоит внедрять его в обновленной мотивационной системе, при условии достаточного числа работников в каждом отделе.

Заключение

В эпоху нестабильности личное участие руководителя в жизни команды приобретает особое значение. Решения, принимаемые лидером, напрямую определяют эффективность работы его подчиненных. Ключевым стимулирующим

элементом является вовлечение сотрудников в процесс формирования условий и стандартов рабочего пространства [7].

Организация открытых обсуждений текущих сложностей и причин выбора тех или иных решений выступает сильным мотивационным элементом, который влияет на желание работников оставаться в компании и демонстрировать высокие результаты. Руководители должны быть открыты к диалогу с командой и не бояться корректировать свои методы управления, что способствует укреплению ощущения вовлеченности у работников.

Отличительные достижения трудового коллектива требуют признания. Жизненно важно для руководства выражать признательность и поддержку своему персоналу. Отличия за успехи могут быть оформлены в виде общих собраний или других форм награждения, таких как малые подарки, подарочные сертификаты, специальные скидки или дополнительные выходные.

Как было подчеркнуто ранее, одним из рисков пандемической ситуации и изменений в работе стало профессиональное истощение сотрудников. Настройка ясного общения между персоналом и управленцами и проведение плодотворных встреч являются необходимыми шагами. Когда появляются новые потребности или трудности, менеджеры должны предоставить консультации и поддержку. Важно, чтобы каждый чувствовал свою значимость и понимал внимание руководства к своей работе и заботам.

Обучение и развитие персонала также играют важную роль в удержании заинтересованности сотрудников во время и после пандемии. Сегодня доступен широкий выбор онлайн-лекций и живых выступлений, которые могут поднять мотивацию сотрудников, нацелив их на улучшение профессиональных навыков и рост карьеры.

В конечном итоге пандемия выступила не только как вызов для всех, но и как шанс улучшить рабочие процессы и систему мотивации персонала, предложив новые подходы, способствующие укреплению команды и открывающие новые возможности для развития.

Список источников

1. Повышение конкурентоспособности компаний с помощью бенчмаркинга на рынке сотовой связи / И.В. Соклакова [и др.] // Экономические системы. 2022. Т. 15, № 1. С. 120–128.
2. Кануникова М.И., Лесникова О.В., Кротенко Т.Ю. Особенности рекламной деятельности на предприятиях гостеприимства: возможности цифрового маркетинга // Экономические системы. 2022. Т. 15, № 2. С. 136–142.
3. Горяинов К.С., Пасько О.В., Суворова И.Н. Факторы и перспективы развития гостиничного бизнеса г. Москвы в период распространения COVID-19 // Экономика, предпринимательство и право. 2021. Т. 11, № 1. С. 133–144.
4. Кануникова М.И., Кротенко Т.Ю., Лесникова О.В. Инструменты инновационного управления: «зеленый» маркетинг для устойчивого развития гостиничного бизнеса // Экономика. Налоги. Право. 2021. Т. 14, № 4. С. 103–111.

5. Интеллектуальное управление изменениями: диагностика потребностей и возможностей преобразований / Т.Ю. Кротенко [и др.] // Экономические системы. 2022. Т. 15, № 1. С. 168–176.

6. Лесникова О.В., Кануникова М.И. Качество оказания услуг в сфере гостиничного бизнеса как детерминанта удовлетворенности и приверженности гостей отеля // Восточно-Европейский научный вестник. 2024. Т. 20, № 1. С. 21–23.

7. Krotenko T.Yu. COVID-19 pandemic as a trigger for digitalization of the society, state and business // Upravlenie. 2022. Vol. 10, No. 2. P. 80–87. DOI 10.26425/2309-3633-2022-10-2-80-87.

References

1. Increasing the competitiveness of companies with the help of benchmarking in the cellular market / I.V. Soklakova [et al.]. *Ekonomicheskie sistemy = Economic systems*. 2022;15(1):120-128. (In Russ.).

2. Kanunikova M.I., Lesnikova O.V., Krotenko T.Yu. Features of advertising activities at hospitality enterprises: the possibilities of digital marketing. *Ekonomicheskie sistemy = Economic systems*. 2022;15(2):136-142. (In Russ.).

3. Goryainov K.S., Pasko O.V., Suvorova I.N. Factors and prospects for the development of the hotel business in Moscow during the spread of COVID-19. *Ekonomika, predprinimatelstvo i pravo = Economics, entrepreneurship and law*. 2021;11(1):133-144. (In Russ.).

4. Kanunikova M.I., Krotenko T.Yu., Lesnikova O.V. Innovative management tools: «green» marketing for the sustainable development of the hotel business. *Ekonomika. Nalogi. Pravo = Economics. Taxes. Right*. 2021;14(4):103-111. (In Russ.).

5. Intellectual change management: diagnostics of needs and possibilities of transformation / T.Yu. Krotenko [et al.]. *Ekonomicheskie sistemy = Economic systems*. 2022;15(1):168-176. (In Russ.).

6. Lesnikova O.V., Kanunikova M.I. Quality of service provision in the hotel business as a determinant of satisfaction and loyalty of hotel guests. *Vostochno-Evropejskij nauchnyj vestnik = East European Scientific Bulletin*. 2024;20(1):21-23. (In Russ.).

7. Krotenko T.Yu. COVID-19 pandemic as a trigger for digitalization of the society, state and business // Upravlenie. 2022;10(2):80-87. DOI 10.26425/2309-3633-2022-10-2-80-87.

Информация об авторе / Information about the author

Г.Ф. Красноженова – доктор социологических наук, доцент, 22.00.08 – социология управления, заведующий кафедрой международного бизнеса и гостиничного дела.

G.F. Krasnozhenova – doctor of sociological sciences, associate professor, 22.00.08 – sociology of management, head of the Department of international business and hotel business.

Статья поступила в редакцию 05.08.2024; одобрена после рецензирования 17.08.2024; принята к публикации 27.08.2024.

The article was submitted 05.08.2024; approved after reviewing 17.08.2024; accepted for publication 27.08.2024.

Современные аспекты мотивации трудовой деятельности персонала

Татьяна Викторовна Якушина

Международный институт экономики и права, Московский международный университет,
МИРЭА – Российский технологический университет, Москва, Россия, yatv201@yandex.ru

Аннотация. Мотивация трудовой деятельности персонала является одним из важнейших аспектов управленческой деятельности современных компаний, так как она включает в себя неограниченный набор стимулов, необходимых для привлечения сотрудников к успешному достижению целей и задач, стоящих перед организацией. Многими учеными подчеркивается высокая значимость мотивации персонала как механизма повышения трудового потенциала, который способствует стремлению работников выполнять свои должностные обязанности и возложенные функции наиболее продуктивно, приводя к достижению долгосрочных целей предприятия.

В данной статье подчеркивается роль определения потребностей персонала, от которых и зависит формирование современных мотивационных программ и систем. Каждой организации необходимо формировать собственную эффективную систему мотивации сотрудников, учитывая корпоративные цели и существующие методы мобилизации персонала к их реализации. Автор отмечает, что при составлении системы мотивации необходимо большое внимание уделять уровню квалификации и должности сотрудников, а также возможностям самой компании.

Автором описаны основные способы стимулирования персонала, а также выявлены наиболее популярные схемы мотивации сотрудников современных коммерческих организаций.

Ключевые слова: управление персоналом, мотивация труда, программа мотивации

Для цитирования: Якушина Т.В. Современные аспекты мотивации трудовой деятельности персонала // Экономические системы. 2024. Том 17, № 3 (66). С. 42–50. DOI 10.29030/2309-2076-2024-17-3-42-50.

Original article

Modern aspects of personnel work motivation

Tatyana V. Yakushina

International Institute of Economics and Law, Moscow International University, MIREA – Russian Technological University, Moscow, Russia, yatv201@yandex.ru

Abstract. Motivating the work activity of personnel is one of the most important aspects of the management activities of modern companies, since it includes an unlimited set of incentives necessary to attract employees to successfully achieve the goals and objectives facing the organization. Many scientists emphasize the high importance of personnel motivation as a mechanism for increasing labor potential, which contributes to the desire of employees to perform their job responsibilities and assigned functions most productively, leading to the achievement of long-term goals of the enterprise.

This article emphasizes the role of identifying personnel needs, on which the formation of modern motivational programs and systems depends. Each organization needs to form its own effective system of employee motivation, taking into account corporate goals and existing methods of mobilizing personnel for their implementation. The author notes that when drawing up a motivation system, it is necessary to pay great attention to the level of qualifications and positions of employees, as well as the capabilities of the company itself.

The author describes the main ways to motivate staff, and also identifies the most popular schemes for motivating employees of modern commercial organizations.

Keywords: personnel management, labor motivation, motivation program

For citation: Yakushina T.V. Modern aspects of personnel work motivation. *Economic Systems*. 2024;17(3(66)):42-50. (In Russ.). DOI 10.29030/2309-2076-2024-17-3-42-50.

Введение

В современных условиях кадрового «голода» особенно актуальным является изучение основных проблем и тенденций мотивации персонала.

Методы стимулирования – это стратегии влияния на сотрудников, целью которых является повышение их работоспособности, увеличение прибыли предприятия, обеспечение его устойчивого развития, а также гарантирование справедливого вознаграждения и повышение продуктивности работы команды. Мотивация сотрудников не только охватывает финансовые стимулы или бонусы, но также учитывает эмоциональные и социальные аспекты, включая отношения между управлением и подчиненными, дух внутри коллектива и политику организации в отношении ее работников.

Основная часть

Мотивация труда представляет собой не только процессуальный аспект, но также направленность и интегральную часть системы управления процессами (СУП). Она становится эффективной тогда, когда стимулирует деятельность человека, удовлетворяя его конкретные потребности.

До настоящего времени не существует единого, универсально признанного определения отдельных потребностей. Тем не менее многие специалисты в области психологии, следуя за Абрахамом Маслоу, приходят к консенсусу о возможности разделения потребностей на фундаментальные (первичные) и производные (вторичные) [1]:

1. Базовые потребности человека обусловлены физиологическими процессами и зачастую являются инстинктивными. К таким потребностям относятся удовлетворение голода, жажды, необходимость в кислороде и сне, а также стремление к спокойствию через самозащиту и исключение влияния негативных факторов.

2. Вторичные потребности обусловлены психологией человека. Они включают стремление к достижениям, признанию, потребность в эмоциональной связи, желание доминирования, а также аспекты самосовершенствования и самовыражения (потребности высокого порядка).

Базовые потребности зарождаются в нас благодаря наследственности, тогда как вторичные формируются со временем (к примеру, через накопленный опыт в сфере коммерции).

В силу того, что индивиды обладают уникальными навыками и знаниями, их второстепенные потребности более разнообразны по сравнению с основными потребностями.

Основные способы мотивации сотрудников в компаниях схожи и связаны между собой логической последовательностью. При разработке системы мотивации важно тщательно учитывать стратегические цели и масштабы компании, уровень квалификации и занимаемые должности работников, финансовое состояние предприятия и по возможности интегрировать различные методы мотивации.

Как упоминалось ранее, стратегии мотивации сотрудников в компании являются ключом к повышению производительности труда и увеличению прибыли. Однако они прежде всего стимулируют работников демонстрировать свои способности и достижения в обмен на заслуженную награду.

Способы стимулирования отличаются, их перечень и конкретный состав определяют различные факторы:

- уровень развития мотивационной системы трудового вовлечения;
- корпоративное управление и управление человеческими ресурсами;
- уникальная стратегия работы компании;
- структура, масштабы, векторы развития предприятия и пр.

Представляется целесообразным охарактеризовать имеющиеся мотивационные стимулы в организационном контексте, учитывая их разновидности, преимущества и недостатки [2].

Мотивационные стратегии классифицируются на материальные, включающие финансовые стимулы и комфорт рабочих условий, и нематериальные, ориентированные на эмоциональное удовлетворение и признание заслуг. В контексте материальной мотивации различают прямые выплаты и косвенные льготы.

Прямая мотивация включает материальные вознаграждения и нематериальное признание, нацеленные на удовлетворение потребностей сотрудников. Косвенная мотивация обеспечивает благоприятные условия работы и социальные льготы для персонала.

В большинстве организаций мотивационные стимулы включают в себя:

1. Улучшение условий социального быта и обустройства рабочих зон. Обеспечение уюта и функциональности мест труда.

2. Создание творческой комфортной атмосферы в рабочей группе. Достижение взаимодействия и связи с сотрудниками на основе дружбы, что является гарантией эффективной работы.

3. Формирование благоприятных условий для профессионального продвижения и личностного совершенствования. Персонал должен осознавать перспективы карьерного прогресса и стремиться к их достижению.

4. Подтверждение значимости каждого сотрудника. Важно подчеркивать достижения работников, поскольку при этом они осознают свой вклад в развитие предприятия.

5. Использование мер материальной мотивации. Эффективно лишь в сочетании с упомянутыми ранее мотивационными стимулами.

Каждый бизнес разрабатывает уникальные мотивационные системы и структурирует их приоритетность, чтобы эффективно мотивировать персонал, принимая во внимание как корпоративные цели, так и методы мобилизации работников к их достижению.

Во-первых, необходимо определить конкретные стратегические и операционные цели для организации, сопровождаемые системой мотивационных стимулов. Ключевым фактором успешности являются установление четких целей и стимулирование работников к их достижению, что способствует повышению эффективности производства и росту доходности. В связи с этим при закреплении за сотрудниками производственного отдела задания изготовить, например, 1000 единиц продукции в час предусматривается прогрессивная схема вознаграждения, обеспечивающая повышенную оплату труда за выполнение данной нормы и ее перевыполнение.

Во-вторых, важно при необходимости изменять систему стимулирования, включая премии и заработную плату. Это обусловлено тем, что могут меняться конъюнктура рынка, техническая оснащенность предприятия, условия труда и т. п.

В-третьих, целесообразно систематически проводить мониторинг достижения ключевых производственных целей работниками, обеспечивая таким образом надзор и контроль за выполнением намеченных планов.

Четвертым и ключевым аспектом является анализ механизма мотивации и структуры оплаты труда работников. Четкое понимание работниками схемы

премирования становится основой для формирования благоприятных взаимоотношений между персоналом и управленческим аппаратом. Оно обеспечивает ясность обязанностей и наград. Более того, четкое представление о системе мотивационных премий активно стимулирует работника на эффективное выполнение конкретных работ для получения максимального вознаграждения и бонусов за превышение плановых показателей [3].

В то же время, как показывает опыт, применение единственного метода стимулирования персонала в рамках организации оказывается, как правило, недостаточно [4]. На практике значительно повышает эффективность работы сотрудников комбинирование различных подходов к мотивации с установлением индивидуальных критериев для включения в мотивационный рейтинг. Это обусловлено тем, что разные работники обладают разными навыками и способностями: то, что недостижимо для одного, может быть легкодоступным для другого. В результате такой подход позволяет каждому члену коллектива проявлять себя в наилучшем свете, поддерживая здоровую конкуренцию и сплоченность внутри команды.

Таким образом, методы стимулирования мотивации сотрудников можно классифицировать на две категории:

1. *Экстернальная мотивация.* Обозначает стимулирование, происходящее за счет факторов внешней среды, преимущественно материального характера. Включает в себя не только мотивацию через финансовые вознаграждения, например повышенные премии и бонусы, но и отрицательные стимулы, такие как финансовые санкции за определенные действия.

2. *Внутренняя мотивация.* Она основывается преимущественно на индивидуальных стремлениях и профессиональных амбициях человека. Для ее активизации можно использовать финансовые вознаграждения и нефинансовые стимулы.

Материальная мотивация, предполагающая финансовое вознаграждение для работника, включает в себя как прямые денежные выплаты в виде премий и надбавок к заработной плате, так и косвенные формы, например бонусные очки, обмениваемые на товары или туристические путевки.

Нематериальное стимулирование играет ключевую роль в формировании психологического климата в коллективе. Это связано с тем, что финансовые вознаграждения не способны полностью мотивировать сотрудника, особенно если рабочая атмосфера и отношения между коллегами не способствуют его внутреннему воодушевлению и энтузиазму.

Таким образом, стратегия поощрения и стимулирования работников должна быть адаптирована под конкретный коллектив, что предполагает глубокое понимание механизмов мотивации персонала с учетом:

- 1) конкретных бизнес-задач и критериев бонусной системы;
- 2) регулярного обновления структуры вознаграждения, стимулирования и заработной платы;
- 3) мониторинга выполнения критериев для начисления премий;
- 4) исследования системы стимулирования, вознаграждения и компенсации труда.

Следуя установленным процедурам и активно применяя нефинансовые мотивационные методы, можно разработать эффективные стратегии стимулирования, привлекательные для сотрудников, что будет способствовать увеличению прибыли компании.

Опыт показывает, что квалифицированный лидер, несомненно, влияет на профессионализм и лояльность своей команды, повышая мотивацию сотрудников и содействуя их стремлению сохранить рабочее место. В корпорациях со сложной организационной структурой, располагающихся в разнообразных географических зонах, стремятся предоставить схожие условия и материально-техническую базу для своих филиалов. Тем не менее при сопоставимых стартовых возможностях наблюдается различие в производительности труда: некоторые филиалы показывают выдающиеся достижения и эффективность в работе, в то время как другие сталкиваются с более низкой производительностью труда и сложностями в управлении персоналом. Как правило, во многом это зависит от личности лидера компании: эффективный руководитель строг к своей команде, одновременно поддерживая коллег и искренне интересуясь их благополучием.

Для успешного руководства на вершине организационной иерархии ключевое значение имеет уровень компетенций и лидерских качеств ключевых менеджеров.

В деятельности современных компаний используется много схем мотивации сотрудников, однако четыре из них являются наиболее популярными:

1. Внедрение системы KPI

Эта программа направлена на стимулирование мотивационного уровня персонала с разнообразным стажем профессиональной деятельности. Каждый работник получает индивидуальные цели и результаты по ключевым показателям эффективности (KPI). Для различных ролей устанавливаются специфические цели, которые необходимо достигать. Уровень выполнения этих целей определяет соответствующий коэффициент для расчета заработной платы, который применяется к KPI сотрудника.

2. Геймификация

Администрация интегрирует игровые элементы в рабочие операции. Геймификация представляет собой внедрение игровых элементов и механик в непрофильные области для оптимизации и повышения эффективности процессов, таких как обучение, повышение заинтересованности, освоение новых знаний и др.

Элементы геймдизайна в геймификации:

- элементы интерфейса (индикаторы достижений, уровни мастерства, системы оценки, индикаторы выполнения задач и прочее);
- геймплейные механизмы (выполнение заданий, взаимодействие игроков, обратная связь от системы, последовательность ходов, получение вознаграждений и прочее);
- развитие сюжета (последовательность действий, временной порядок, взаимосвязь действий, характеристика взаимоотношений между персонажами).

3. Необычные названия должностей

Программа направлена на стимулирование творческого потенциала как способ привлечения новых талантов, а также повышение уровня удовлетворенности персонала, занятого в организации.

Компания рассматривает введение нестандартных позиций, чтобы стимулировать набор и удержание персонала, а также повысить их лояльность к фирме. Применение такого способа стимулирования сотрудников способствует достижению следующих эффектов:

- повышению производительности труда;
- улучшению взаимопонимания между персоналом и администрацией;
- обеспечению удовлетворенности работой.

Основное преимущество этого способа стимулирования заключается в его способности функционировать без дополнительных финансовых затрат. Введение новых необычных названий способствует оптимизации структуры управления предприятия. Однако важно помнить, что этот подход преимущественно эффективен в создании позитивного рабочего настроения и наиболее актуален для облегчения взаимодействий внутри организаций, акцентирующих на инновационности и творчестве.

4. Амбассадор бренда

Бренд-амбассадор – это личность, активно представляющая корпоративные ценности, товары или услуги компании, поддерживающая и продвигающая бренд в общественной среде для стимулирования интереса потребителей и роста объемов продаж. Обычно для этих целей организации нанимают человека с высоким уровнем социальной реакции и распознаваемости (известных блогеров, артистов, ведущих соцсетей и др.), что обеспечивает эффективное распространение информации о продукции или услугах.

Суть заключается в том, что простое размещение рекламы или товара с прикрепленной покупательской ссылкой не всегда соответствует интересам целевой аудитории компании. Вместо этого инфлюенсеры непосредственно используют продукцию бренда, создавая контент, в котором делятся впечатлениями о последних новинках. Взаимодействие с брендом формализуется через соглашение с бренд-амбассадором, где определяются параметры вознаграждения, например фиксированный гонорар или комиссия с продаж за установленный контрактный период.

Амбассадорская программа критически важна для брендов в увеличении продаж. Ее основная задача – укрепление доверия между брендом и его потребителями, включая как текущих, так и потенциальных покупателей. Повышение лояльности клиентов напрямую способствует росту объема продаж.

Заключение

Таким образом, ключевую роль в управлении любым бизнесом играет мотивация сотрудников, являющаяся важнейшим элементом успешной страте-

гии управления. При этом наиболее эффективным является использование ряда мотивационных инструментов, направленных на повышение личного дохода каждого работника и улучшение общих финансовых показателей организации, способствуя ее устойчивому росту и повышению конкурентоспособности.

Мотивация сотрудников разделяется на внутреннюю и внешнюю. Инструменты внутренней мотивации должны быть нацелены на создание комфорта на рабочем месте, что является важнейшей предпосылкой для установления позитивного настроения и эффективной работы. Ключевое значение имеют также микроклимат и культура в коллективе, а также отношение руководства, ведь отсутствие позитива снижает любую мотивацию к труду. Внешняя мотивация, в свою очередь, основывается на финансовых стимулах и избегании штрафных санкций, без которых эффективная работа персонала невозможна. Однако наличие обеих форм мотивации требует четкой стратегии иерархии внутренней мотивации, гарантирующей стопроцентную вовлеченность сотрудников через систему премирования и вознаграждений. Обычно компании внедряют систему ключевых показателей эффективности (KPI), на основе которых сотрудники понимают, в каком направлении следует прикладывать усилия для достижения лучших результатов и максимизации вознаграждений.

Список источников

1. Абакумова Н.Н. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности: учебное пособие / Новосибирский государственный университет экономики и управления. М. : Ай Пи Ар Медиа, 2021.
2. Токарева Ю.А., Глухенькая Н.М., Токарев А.Г. Мотивация трудовой деятельности персонала: комплексный подход : монография / Урал. федер. ун-т им. Б.Н. Ельцина, Шадр. гос. пед. ун-т. Шадринск : ШГПУ, 2021.
3. Кошелев А.Н. Эффективная мотивация торгового персонала. 4-е изд., стер. М. : ИТК «Дашков и К°», 2021.
4. Соколов С.А. Оптимизация системы мотивации персонала организации // Экономические системы. 2023. Т. 16, № 4 (63). С. 106–112.

References

1. Abakumova N.N. Motivation and stimulation of labor activity: a textbook / Novosibirsk State University of Economics and Management. Moscow : AI Pi Ar Media, 2021. (In Russ.).
2. Tokareva Yu.A., Glukhenkaya N.M., Tokarev A.G. Motivation of labor activity of personnel: an integrated approach : monograph / Ural. feder. B.N. Yeltsin University, Shadr. state Pedagogical University. Shadrinsk : SHSPI, 2021. (In Russ.).
3. Koshelev A.N. Effective motivation of sales staff. 4th ed., ster. 3rd ed. Moscow : PTC «Dashkov & Co.», 2021. (In Russ.).
4. Sokolov S.A. Directions of optimization of companies' strategies optimization of the organization's personnel motivation system. *Ekonomicheskie sistemy = Economic systems*. 2023;16(4(63)):106-112. (In Russ.).

Информация об авторе / Information about the author

Т.В. Якушина – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономических дисциплин, доцент кафедры менеджмента, доцент кафедры управления инновациями.

T.V. Yakushina – Ph.D. in economic sciences, associate professor of the Department of economic disciplines, associate professor of the Department of management, associate professor of the Department of innovation management.

Статья поступила в редакцию 06.09.2024; одобрена после рецензирования 18.09.2024; принята к публикации 20.09.2024.

The article was submitted 06.09.2024; approved after reviewing 18.09.2024; accepted for publication 20.09.2024.

Well-being-менеджмент как инструмент управления административными дисфункциями

Андрей Николаевич Фомичев

Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (Президентская академия), Московский финансово-промышленный университет «Синергия», Москва, Россия, an2005a1@yandex.ru, SPIN 9907-8226, ORCID 0000-0001-7123-2093, ResearcherID: GSE-1693-2022, Scopus Author ID: 5793391

Аннотация. В современном динамичном и высококонкурентном мире организации сталкиваются с множеством вызовов, которые могут приводить к административным дисфункциям, снижающим эффективность и продуктивность работы. Одним из перспективных подходов для преодоления этих проблем является внедрение *well-being*-менеджмента. Данная статья рассматривает *well-being*-менеджмент как эффективный инструмент управления административными дисфункциями, анализируя его влияние на организационную культуру, мотивацию сотрудников и общую производительность.

В статье выделяются ключевые компоненты *well-being*-менеджмента, включающие физическое, психологическое и социальное благополучие сотрудников. Особое внимание уделяется программам поддержки здоровья, психологической помощи и созданию благоприятной рабочей среды.

На основе проведенного анализа в статье демонстрируются положительные эффекты влияния *well-being*-менеджмента на уровень административных дисфункций. Установлено, что внедрение программ по росту благополучия сотрудников приводит к снижению уровня стресса, повышению удовлетворенности работой и улучшению коммуникации внутри команды. Это, в свою очередь, способствует уменьшению числа административных ошибок и повышению общей эффективности работы организации.

Ключевые слова: *well-being*-менеджмент, административные дисфункции, управление организацией, мотивация сотрудников, организационная эффективность, благополучие сотрудников

Для цитирования: Фомичев А.Н. Well-being-менеджмент как инструмент управления административными дисфункциями // Экономические системы. 2024. Том 17, № 3 (66). С. 51–58. DOI 10.29030/2309-2076-2024-17-3-51-58.

Original article

Well-being management as a tool for managing administrative dysfunctions

Andrey N. Fomichev

The Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (The Presidential Academy), Moscow Financial and Industrial University «Synergy», Moscow, Russia, an2005a1@yandex.ru, SPIN 9907-8226, ORCID 0000-0001-7123-2093, ResearcherID: GSE-1693-2022, Scopus Author ID: 57933912900

Abstract. In today's dynamic and highly competitive world, organizations face many challenges that can lead to administrative dysfunctions that reduce work efficiency and productivity. One of the promising approaches to overcome these problems is the introduction of well-being management. This article examines well-being management as an effective tool for managing administrative dysfunctions, analyzing its impact on organizational culture, employee motivation and overall productivity.

The article highlights the key components of well-being management, including the physical, psychological and social well-being of employees. Special attention is paid to health support programs, psychological assistance and the creation of a favorable working environment.

Based on the analysis, the article demonstrates the positive effects of the influence of well-being management on the level of administrative dysfunction. It has been established that the implementation of programs to increase employee well-being leads to a reduction in stress levels, increased job satisfaction and improved communication within the team. This, in turn, helps to reduce the number of administrative errors and improve the overall efficiency of the organization.

Keywords: well-being management, administrative dysfunctions, organization management, employee motivation, organizational effectiveness, employee well-being

For citation: Fomichev A.N. Well-being management as a tool for managing administrative dysfunctions. *Economic Systems*. 2024;17(3(66)):51-58. (In Russ.). DOI 10.29030/2309-2076-2024-17-3-51-58.

Введение

В последние десятилетия концепция well-being менеджмента привлекла значительное внимание среди исследователей и практиков в области управления. Это связано с растущим пониманием того, что благополучие сотрудников является ключевым фактором для достижения устойчивой организационной эффективности и конкурентоспособности предприятия. В условиях глобализации и цифровизации экономики, когда предприятия сталкиваются с высокой степенью неопределенности и быстрыми изменениями, возникает необходимость в поиске новых подходов к управлению человеческими ресурсами. ADMINISTRA-

тивные дисфункции, проявляющиеся в виде снижения производительности труда, высокого уровня стресса и текучести кадров, становятся серьезными препятствиями на пути к успеху.

Таким образом, исследование *well-being*-менеджмента как инструмента управления административными дисфункциями имеет большую практическую значимость. Оно предоставляет возможность для разработки эффективных стратегий управления, направленных на повышение общей производительности труда и устойчивости организаций в условиях современного мира.

Целью данной статьи является исследование концепции *well-being*-менеджмента, его основных компонентов и механизмов воздействия на административные дисфункции. При этом показывается, как практика повышения благополучия сотрудников может способствовать улучшению организационной эффективности и снижению уровня административных ошибок и проблем.

В рамках достижения указанной цели в работе поставлены следующие ключевые задачи:

1. Проанализировать теоретические основы *well-being*-менеджмента посредством изучения существующих подходов и концепции *well-being*-менеджмента, а также определения основных компонентов и параметров *well-being*-менеджмента, влияющих на организационное благополучие.

2. Выявить основные причины возникновения административных дисфункций в организациях и степень их влияния на эффективность и продуктивность работы.

3. Осуществить всестороннюю оценку влияния *well-being*-менеджмента на эффективность управления административными дисфункциями, в частности исследовать, каким образом программы *well-being*-менеджмента могут способствовать снижению уровня административных дисфункций.

4. Провести эмпирическое исследование для оценки влияния *well-being*-программ на рабочую атмосферу, мотивацию и удовлетворенность сотрудников.

5. Разработать практические рекомендации по внедрению *well-being*-программ в систему дисфункционального менеджмента современной организации.

Достижение поставленной цели исследования посредством решения перечисленных выше задач позволит всесторонне исследовать *well-being*-менеджмент как инструмент управления административными дисфункциями и разработать эффективные рекомендации для повышения организационной эффективности предприятия.

В качестве теоретической основы проведенного исследования были использованы посвященные вопросам *well-being*-менеджмента, а также проблемам управления административными дисфункциями работы таких отечественных авторов, как Н.И. Нагибина, Е.А. Вакульская, Е.О. Пестерева [1], М.Ю. Вахрушева, У.В. Гурко [2], Л.С. Мазелис, К.И. Лавренюк, А.А. Красько [3], а также ряда зарубежных исследователей, к числу которых правомерно можно отнести J. Gao, D. Kerstetter, T. Wang [4], G. Birni, S.M. Erus, S.A. Satıcı [5], C. Lucchiari, M.E. Vanutelli, V. Ferrara [6].

Кроме того, автор представленной статьи в изданных ранее научных работах также затрагивал проблемы повышения эффективности управления административными дисфункциями на основе оптимизации методик мотивирования и стимулирования персонала организаций [7, 8, 9].

Фактологической основой исследования послужили имеющиеся в открытых источниках статистические данные и аналитические материалы, характеризующие эффективность функционирования действующей системы *well-being*-менеджмента как инструмента управления административными дисфункциями, возникающими в процессе функционирования современных организационных систем, а также эмпирические данные, полученные в результате опросов и интервью с менеджерами и сотрудниками различных организаций, статистическая и аналитическая информация по исследуемой проблематике.

Основу методологии проведенного исследования составили количественные и качественные методы анализа данных, а также методы контент-анализа, статистического наблюдения, индукции, системного анализа и синтеза, ретроспективного анализа и экстраполяции.

Основная часть

Современные исследования показывают, что традиционные методы управления, основанные на строгом контроле и авторитаризме, часто приводят к возникновению конфликтов и демотивации сотрудников [10]. В то же время использование принципов *well-being*-менеджмента позволяет создавать более гибкие и поддерживающие рабочие среды, способствующие развитию креативности и инновационности. Практика управления благополучием сотрудников включает в себя различные аспекты, такие как физическое здоровье, психологическое состояние и социальное взаимодействие, что в совокупности способствует формированию гармоничной и продуктивной организационной культуры предприятия.

В условиях современных вызовов, таких как пандемия COVID-19, удаленная работа и изменения в образе жизни, вопросы *well-being*-менеджмента стали еще более актуальными. Организации, которые внедряют программы по улучшению благополучия сотрудников, не только повышают их удовлетворенность работой, но и снижают уровень стресса и выгорания, что в конечном итоге приводит к уменьшению административных дисфункций. Более того, *well-being*-менеджмент способствует укреплению корпоративной культуры и улучшению внутренней коммуникации, что является важным фактором для успешного функционирования организаций в долгосрочной перспективе.

Административные дисфункции представляют собой проблемы, связанные с управлением и организацией работы в компании. Они могут возникать по разным причинам и влиять на эффективность и продуктивность работы организации.

Основными причинами возникновения административных дисфункций являются:

- неэффективное управление: отсутствие четкой стратегии развития, непонимание целей и задач, неспособность принимать правильные решения;

- недостаточная коммуникация: проблемы с обменом информацией между сотрудниками, отделами или уровнями управления;
- конфликты: разногласия между сотрудниками, руководителями или отделами, которые могут привести к снижению эффективности работы и даже к увольнению ценных специалистов;
- изменение внешних условий: экономические кризисы, технологические инновации, изменения законодательства и другие факторы, которые требуют адаптации и перестройки работы организации;
- организационная культура: ценности, нормы и традиции, которые определяют поведение сотрудников и влияют на их мотивацию и производительность. Негативная организационная культура может вызывать конфликты, снижение лояльности и уход ценных кадров.

Наиболее распространенные в настоящее время административные дисфункции, такие как низкая производительность труда, высокий уровень стресса и текучесть кадров, значительно препятствуют достижению организационных целей.

Степень влияния административных дисфункций на работу организации зависит от их масштаба, продолжительности и характера. В некоторых случаях они могут быть незначительными и легко устранимыми, но в других случаях могут серьезно повлиять на результаты деятельности организации.

Для предотвращения и устранения административных дисфункций необходимо проводить регулярный анализ работы организации, выявлять слабые места и разрабатывать меры по улучшению ситуации. Это может включать в себя оптимизацию процессов, повышение квалификации персонала, улучшение коммуникации и внедрение новых технологий. При этом одним из наиболее актуальных инструментов, направленных на повышение эффективности функционирования организации, является *well-being*-менеджмент. Эта концепция охватывает широкий спектр практик, направленных на улучшение физического, психологического и социального благополучия сотрудников.

Well-being-менеджмент представляет собой систематический подход к управлению благополучием сотрудников. Он включает в себя различные аспекты, такие как физическое здоровье, психологическое состояние, социальное взаимодействие и профессиональное развитие. Важно отметить, что *well-being*-менеджмент ориентирован не только на предотвращение негативных последствий, но и на создание условий для максимального раскрытия потенциала сотрудников.

Внедрение концепции *well-being*-менеджмента в систему управления современными организациями даст возможность существенным образом повысить эффективность диагностики, профилактики, нейтрализации и управления административными дисфункциями за счет мобилизации ресурсов кадрового потенциала. Сотрудники будут более мотивированы на результативность как индивидуальной профессиональной деятельности, так и функционирования организации в целом. А это, в свою очередь, приведет в максимально возможной вовлеченности персонала в процессы диагностики, профилактики, нейтрализации и управления административными дисфункциями.

Выводы

Обобщая результаты проведенного прикладного научного исследования, представляется возможным сделать следующие выводы.

Well-being-менеджмент является мощным инструментом управления административными дисфункциями. Его внедрение позволяет не только улучшить физическое и психологическое состояние сотрудников, но и повысить их мотивацию, удовлетворенность работой и производительность труда. В условиях современного мира, где организации сталкиваются с высокой степенью неопределенности и быстрыми изменениями, *well-being*-менеджмент становится необходимым элементом для достижения устойчивого успеха. Разработка и внедрение эффективных программ *well-being*-менеджмента, поддержка со стороны руководства и развитие корпоративной культуры благополучия являются ключевыми факторами для повышения общей эффективности и конкурентоспособности организаций.

Автор отмечает необходимость проведения дальнейших исследований для более глубокого понимания механизмов воздействия *well-being*-менеджмента на различные аспекты организационной деятельности. Рекомендуется изучение специфических отраслевых особенностей и разработка адаптированных программ для различных типов организаций.

Список источников

1. Нагибина Н.И., Вакульская Е.А., Пестерева Е.О. Well-being. Управление благополучием сотрудников для повышения производительности труда – улучшения HR и бизнес-показателей компании // Управление персоналом и интеллектуальными ресурсами в России. 2020. Т. 9, № 4. С. 8–17. DOI 10.12737/2305-7807-2020-8-17.
2. Вахрушева М.Ю., Гурко У.В. Что такое Well-being и почему это важно // Труды Братского государственного университета. 2022. Т. 1. С. 63–65. (Серия: Экономика и управление).
3. Мазелис Л.С., Лавренюк К.И., Красько А.А. Моделирование развития компетентности сотрудников за счет инвестирования в мероприятия программы well-being // Проблемы рыночной экономики. 2023. № 3. С. 53–67. DOI 10.33051/2500-2325-2023-3-53-67.
4. Gao J., Kerstetter D., Wang T. The impact of vacations on urban women's well-being from the perspective of feminist urbanism // Tourism Management. 2025.
5. Birni G., Erus S.M., Satci S.A. Psychological flexibility and self-critical rumination: A serial mediation between adverse childhood experiences and mental well-being in adulthood // Personality and Individual Differences. 2025.
6. Lucchiari C., Vanutelli M.E., Ferrara V. Promoting Well-Being in the Museum: The ASBA Project Research Protocol // International Journal of Health, Wellness and Society. 2025.
7. Фомичев А.Н. Методика логического анализа социально-экономических процессов как инструмент адаптации Российской Федерации к условиям санкционной войны // Логика и методология научных исследований : сборник научных статей и докладов V Междунар. науч.-практ. конференции (Орёл, 05 марта 2024 года). Орёл : Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, 2024. С. 244–248.
8. Фомичев А.Н. Роль цифровой образовательной среды в повышении эффективности воспитательных процессов // Негосударственная высшая школа России: вызовы

нового столетия, ответы и перспективы развития : сборник научных трудов Межвузовской науч.-практ. конференции (Москва, 28 февраля 2024 г.). М. : ЮрЭксПрактик, 2024. С. 174–180.

9. Фомичев А.Н. Количественная оценка логистических дисфункций в системе производственного менеджмента // Экономические системы. 2024. Т. 17, № 2. С. 114–121. DOI 10.29030/2309-2076-2024-17-2-114-121.

10. Шульга В.С., Понуровская В.Р. Причины демотивации персонала в системе управления персоналом // Теория и практика современной аграрной науки : сборник VII национальной (всероссийской) науч. конференции с международным участием (Новосибирск, 26 февр. 2024 г.). Новосибирск : Золотой колос, 2024. С. 1573–1576.

References

1. Nagibina N.I., Vakulskaya E.A., Pestereva E.O. Well-being. Managing employee well-being to increase labor productivity – improving HR and business performance of the company. *Upravlenie personalom i intellektual'nymi resursami v Rossii = Human Resources and Intellectual Resources Management in Russia*. 2020;9(4):8-17. DOI 10.12737/2305-7807-2020-8-17. (In Russ.).

2. Vakhrusheva M.Yu., Gurko U.V. What is Well-being and why it is important. *Trudy Bratskogo gosudarstvennogo universiteta = Proceedings of the Bratsk State University*. 2022;(1):63-65. (Series: Economics and Management). (In Russ.).

3. Mazelis L.S., Lavrenyuk K.I., Krasko A.A. Modeling the development of employee competence by investing in well-being program activities. *Problemy rynochnoj ekonomiki = Problems of market economy*. 2023;(3):53-67. DOI 10.33051/2500-2325-2023-3-53-67. (In Russ.).

4. Gao J., Kerstetter D., Wang T. The impact of vacations on urban women's well-being from the perspective of feminist urbanism. *Tourism Management*. 2025.

5. Birni G., Erus S.M., Satıcı S.A. Psychological flexibility and self-critical rumination: A serial mediation between adverse childhood experiences and mental well-being in adulthood. *Personality and Individual Differences*. 2025.

6. Lucchiari C., Vanutelli M.E., Ferrara V. Promoting Well-Being in the Museum: The ASBA Project Research Protocol. *International Journal of Health, Wellness and Society*. 2025.

7. Fomichev A.N. Methodology of logical analysis of socio-economic processes as an instrument of adaptation of the Russian Federation to the conditions of the sanctions war. Logic and methodology of scientific research : collection of scientific articles and reports of the V International Scientific and Practical Conference (Orel, March 05, 2024). Orel : Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, 2024. P. 244–248. (In Russ.).

8. Fomichev A.N. The role of the digital educational environment in improving the effectiveness of educational processes. Non-governmental Higher School of Russia: challenges of the new century, answers and development prospects : collection of scientific papers of the Interuniversity Scientific and Practical Conference (Moscow, February 28, 2024). Moscow : YuRexPraktik, 2024. P. 174–180. (In Russ.).

9. Fomichev A.N. Quantitative assessment of logistic dysfunctions in the production management system *Ekonomicheskie sistemy = Economic systems*. 2024;17(2):114-121. DOI 10.29030/2309-2076-2024-17-2-114-121. (In Russ.).

10. Shulga V.S., Ponurovskaya V.R. Reasons for staff demotivation in the personnel management system // Theory and practice of modern agricultural science : collection of the VII National (All-Russian) scientific conference with international participation (Novosibirsk, February 26, 2024). Novosibirsk : Zolotoy Kolos, 2024. P. 1573–1576. (In Russ.).

Информация об авторе / Information about the author

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

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

Статья поступила в редакцию 13.08.2024; одобрена после рецензирования 27.08.2024; принята к публикации 05.09.2024.

The article was submitted 13.08.2024; approved after reviewing 27.08.2024; accepted for publication 05.09.2024.

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

REGIONAL ECONOMY

Экономические системы. 2024. Том 17, № 3 (66). С. 59–70.
Economic Systems. 2024;17(3(66)):59-70.

Научная статья
УДК 338.48 (574.54)

5.2.3 – Региональная и отраслевая экономика

DOI 10.29030/2309-2076-2024-17-3-59-70

Методические подходы к повышению аттрактивности сельских территорий

Дмитрий Иванович Валигурский¹, Виктория Сергеевна Бобер²✉

¹ Российский университет кооперации, Москва, Россия, dans_2@mail.ru

² Российский государственный университет народного хозяйства им. В.И. Вернадского, Москва, Россия, shpagulik@yandex.ru

Аннотация. Сельская местность и уровень ее социально-экономического развития, инвестиционная привлекательность, государственная поддержка, качество жизни на селе – сейчас проблематика таких аспектов становится актуальной и требует к себе особого внимания. Сельские территории рассматриваются как целостная, развивающаяся социально-экономическая система, в которой протекают взаимосвязанные между обществом, природой и индивидом производственно-экономические процессы.

Устойчивое развитие сельских территорий напрямую зависит от организации сельскохозяйственного производства той или иной рассматриваемой местности, от сбалансированного бюджета территории, а также взаимодействия между экономической и социальной сферами.

Комплексное развитие сельских территорий предусматривает системное повышение социально-экономического уровня жизни населения, привлекательность сельских территорий со стороны инвесторов, развитие малого и среднего предпринимательства, поддержку со стороны государства, наращивания экономического потенциала.

Для раскрытия потенциала сельских территорий применяются различные методики и создано множество программ, которые направлены на формирование отечественной концепции устойчивого развития сельских территорий. Эта концепция предусматривает не только стабильное экономическое и социальное развивающееся пространство, но и повышение эффективности сельского хозяйства, увеличение объемов сельскохозяйственного производства, формирование «сельской» кадровой политики и создание кадрового потенциала, достижение полной занятости сельского населения, привлечение

новых молодых и перспективных кадров и работников сельского хозяйства, повышение уровня жизни населения.

В данной статье рассматривается применение понятия «аттрактивность» к сельским территориям в целях оценки уровня их привлекательности для «потребителей» территории, инвесторов, государства. Особое внимание уделено вопросам формирования показателей, оценивающих уровень «аттрактивности» территории.

Ключевые слова: сельские территории, сельская местность, регион, аттрактивность, продовольственная безопасность, устойчивое развитие, комплексное развитие, социальные показатели

Для цитирования: Валигурский Д.И., Бобер В.С. Методические подходы к повышению аттрактивности сельских территорий // Экономические системы. 2024. Том 17, № 3 (66). С. 59–70. DOI 10.29030/2309-2076-2024-17-3-59-70.

Original article

Methodological approaches to increasing the attractiveness of rural areas

Dmitry I. Valigursky¹, Victoria S. Bober²✉

¹ Russian University of Cooperation, Moscow, Russia, dans_2@mail.ru

² Russian State University of National Economy named after V.I. Vernadsky, Moscow, Russia, shpagulik@yandex.ru

Abstract. The countryside and the level of their socio-economic development, investment attractiveness, government support, quality of life in rural areas – now the problems of such aspects are becoming relevant and require special attention. Rural territories are considered as an integral, developing socio-economic system in which production and economic processes interrelated between society, nature and the individual take place.

Sustainable development of rural areas directly depends on the organization of agricultural production of a particular area under consideration, on a balanced budget of the territory, as well as interaction between the economic and social spheres.

The integrated development of rural areas provides for a systematic increase in the socio-economic standard of living of the population, the attractiveness of rural areas from investors, the development of small and medium-sized businesses, support from the state, and building economic potential.

To unlock the potential of rural areas, various methods are used and many programs have been created that are aimed at shaping the national concept of sustainable rural development. This concept provides not only for a stable economic and social developing space, but also for increasing the efficiency of agriculture, increasing agricultural production, forming a «rural» personnel policy and creating human resources, achieving full employment of the rural population, attracting new young and promising personnel and agricultural workers, improving the standard of living of the population.

This article examines the application of the concept of «attractiveness» to rural areas in order to assess the level of their attractiveness to the «consumers» of the territory, investors, and the state. Special attention is paid to the formation of indicators assessing the level of «attractiveness» of the territory.

Keywords: rural areas, countryside, region, attractiveness, food security, sustainable development, integrated development, social indicators

For citation: Valigursky D.I., Bober V.S. Methodological approaches to increasing the attractiveness of rural areas. *Economic Systems*. 2024;17(3(66)):59-70. (In Russ.). DOI 10.29030/2309-2076-2024-17-3-59-70.

Введение

В современной научной литературе отмечается, что каждая территория характеризуется определенными различиями по целому ряду признаков. Когда территория считается слишком крупной с позиции целевых установок изучения той или иной территории или ведения практической деятельности, возникает необходимость ее деления на регионы.

Регион представляет собой область, район, часть страны, характерной особенностью которых является совокупность естественных и (или) исторически сложившихся характеристик относительно устойчивых экономико-географических и иных особенностей, которые нередко сочетаются с особенностями состава населения с учетом национальных различий. Слово «регион» имеет латинское происхождение, в переводе означает страна, край, область. Понятие «регион» считается синонимом понятия «район». Регионы принято выделять из территории в зависимости от определенных целей и задач. Существует многообразие мнений современных авторитетных научных работников и экономистов о том, что следует понимать под понятием «регион» и какими признаками он должен обладать [1]. Определение «регион» может характеризоваться как территориальная единица, наделенная определенным набором признаков, характеризующих её целостность, уникальность и взаимосвязанность функционирующих в ней элементов.

На рис. 10 схематично представлены понятие «регион», его основные характеристики с выделением региональной классификации.

К основным характеристикам региона относится, во-первых, то, что он выступает определенной территориальной единицей, которая имеет свои границы и обладает набором природных, климатических, трудовых и производственных ресурсов. Во-вторых, это определенная территориальная единица, которая специализируется на конкретном виде деятельности, в-третьих – определенная территориальная единица, которая характеризуется наличием внутренних и внешних связей со своими качествами.

Что касается региональной классификации, к таким классификаторам относят единичные признаки определения региона, совокупность этих признаков,

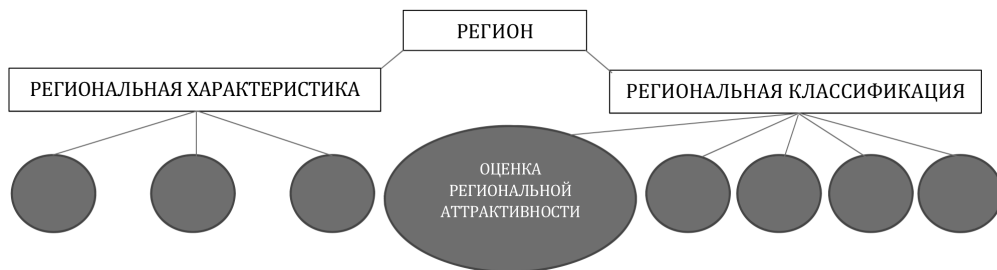


Рис. 1. Схематичное представление понятия «регион» и его классификации

Источник: составлено авторами.

ключевые показатели регионального развития, оценку возможностей региона и предлагаемое для рассмотрения понятие региональной аттрактивности как одного из элементов классификатора, позволяющего определить, насколько тот или иной регион может быть привлекателен своей уникальностью для собственного населения, потребителя и инвестирования.

Понятие «аттрактивность» происходит от лат. *attrahere*, что в переводе означает «привлекать». Иными словами, аттрактивность – это свойство объекта притягивать к себе, привлекать, не вызывая негатива в подсознании.

Мы считаем, что понятие региональной аттрактивности можно сформулировать как «способность территории привлечь к себе внимание в рамках положительного спектра со стороны собственного населения, «потребителей» территории и инвестиционных поддержек со стороны государства и заинтересованных лиц».

При исследовании региона и сельских территорий данная формулировка понятия региональной аттрактивности может быть использована по отношению к исследуемым территориям для определения их привлекательности.

Основная часть

Методология исследования. Методологическую основу данного исследования составила совокупность научных методов познания, таких как общенаучные и специальные методы. Конкретно-научные методы, используемые в работе, – это методы экспертных оценок, наблюдения и сбора фактов. Исторический и логический методы научного исследования были применены в теоретической части. Также применялся графический метод научного исследования посредством составления различных схематичных изображений касательно исследуемой темы.

Результаты. В сложившихся современных условиях развития нашей страны базисом устойчивого развития сельских территорий является комплексно-организационный механизм, направленный на поддержание и развитие сельских территорий. Приняв за основу имеющиеся концепции, государственные программы, субсидирование и комплексное развитие, используемые для достиже-

ния достойного уровня жизни на «селе», начинают появляться положительные сдвиги, даже с учетом некоторых внутрирегиональных миграционных процессов.

Бесспорно, положительная тенденция к улучшению демографической ситуации на сельских территориях есть. Также присутствует тенденция роста сельскохозяйственного производства в регионах и привлечения молодых специалистов на сельские территории. Организация благоприятных условий для устойчивого развития сельских территорий – это основное стратегическое направление государственной политики нашей страны, обеспечивающее эффективное использование имеющегося экономического потенциала в агропромышленном комплексе, что делает устойчивое развитие сельских территорий одним из основополагающих векторов развития.

Основываясь на анализе основных направлений Государственного (национального) доклада и Государственной программы «Комплексное развитие сельских территорий», можно сделать вывод, что сейчас достаточно явно ощущается недостаток детально проработанных методологических разработок, раскрывающих содержание, методы и направленность стратегий регионального развития. Такие стратегии позволяют обеспечить целостность нравственно-культурных и экономических подходов [2].

Разработка и принятие управленческих решений должны быть направлены на повышение аттрактивности сельских территорий. Для успешного решения этой задачи необходимо учитывать следующие факторы, определяющие аттрактивсоциально-экономический уровень жизни местного населения;

- инвестиционная привлекательность региона;
- уровень государственной поддержки территории;
- развитие туризма;
- кадровый потенциал территории;
- развитие малого и среднего предпринимательства, прежде всего в сфере АПК.

Акцентируем внимание на двух факторах: социально-экономическом уровне жизни местного населения и кадровом потенциале территорий.

Местное население является основной частью так называемых пользователей сельских территорий, и именно поэтому их благосостояние и благополучие закладывается в основу формирования аттрактивности территории и целом. Для достижения этой цели необходимо в каждом муниципальном образовании наладить такие системы, как образование, медицина, благоустройство, а также системы поддержки и повышения и уровня развитости инфраструктуры региона [3].

Что касается формирования кадрового потенциала сельских территорий, то следует отметить, что в государственной программе «Комплексное развитие сельских территорий» предусмотрен целый раздел, касающийся кадровой политики на сельских территориях. Можно выделить некоторые основные положения этой политики:

- создание благоприятных условий для новых молодых специалистов в области агропромышленного комплекса;
- обеспечение жильем;

– конкурентоспособную заработную плату;
– новые рабочие места за счет модернизации сельскохозяйственных предприятий полного цикла.

Именно это формирует привлекательность сельской территории в глазах молодых специалистов АПК [4].

Высокий уровень attractiveness дает возможность сельским территориям использовать свои преимущества и обеспечивает приток молодых специалистов в сельскую местность, соответственно, повышает инвестиционную и социально-экономическую привлекательность сельских территорий для успешного функционирования и развития. У сельских территорий должны вырабатываться стратегия конкурентоспособности на «территориальном» рынке, создаваться условия для attractiveness перед городами промышленного значения. Основные направления формирования attractiveness сельских территорий представлены на рис. 2.



Рис. 2. Направления формирования attractiveness сельских территорий

Источник: составлено авторами.

В основу attractiveness сельских территорий закладываются условия, обеспечивающие высокий уровень и качество достойной жизни населения. Поэтому интересы населения должны учитываться в первую очередь при разработке любых мер на любом уровне. Должны также осуществляться инклюзивная трансформация сельских районов, происходить укрепление связей между городом и сельскими территориями для дальнейшего создания благоприятной атмосферы для малого и крупного бизнеса, которые важны для совершенствования экономической ситуации в любой стране [5].

Как отмечалось выше, важным фактором attractiveness сельских территорий является их социальная инфраструктура. Поэтому авторы предлагают ввести понятие «социальная attractiveness», трактуемое как «привлекательность территории» и определяемое с помощью ряда показателей, характеризующих состояние ее социальной сферы.

Для оценки социальной attractiveness территории рассмотрим предложенные нами показатели, которые могут быть определены, исходя из имеющихся статистических данных (рис. 3).



Рис. 3. Показатели социальной аттрактивности территории

Источник: составлено авторами.

В представленном комплексе все восемь показателей в той или иной мере характеризуют состояние социальной сферы каждой территории, в том числе и сельской. При наличии грамотной социальной политики, которая включает в себя задачу улучшения представленных на рис. 3 показателей, депрессивные регионы могут добиться:

- повышения производительности труда;
- сокращения миграционного оттока, повышения уровня демографии;
- повышения продолжительности жизни, интереса со стороны молодых квалифицированных кадров для жизни и работы в регионе [6].

Предлагаемый комплекс показателей социальной аттрактивности территории рассмотрим на примере Республики Крым (рис. 4).

Представленные на рис. 4 показатели можно «разбить» на более частные. Такие показатели могут использоваться, в частности, для выявления возможных диспропорций в уровне жизни населения на различных территориях. Анализ и оценка сельских территорий с помощью предлагаемых социально-экономических показателей является важнейшим условием разработки обоснованных мер по дальнейшему устойчивому развитию.

Для проведения анализа была рассмотрена совокупность основных показателей социальной аттрактивности территории на основе статистических данных Республики Крым (табл. 1).

Перечисленные в табл. 1 социальные показатели, характеризующие уровень образовательных услуг в регионе, такие как численность воспитанников, посе-



Рис. 4. Показатели оценки социальной attractiveness территории Республики Крым

Источник: составлено автором.

щающих дошкольные образовательные учреждения, численность обучающихся по образовательным программам начального, основного и среднего общего образования, численность студентов, обучающихся по программам подготовки квалифицированных рабочих и служащих, численность студентов, обучающихся по программам подготовки специалистов среднего звена, устойчиво демонстрируют рост в динамике (на 26,7, 20, 24,1 и 66,9% соответственно).

Незначительно за период с 2015 по 2021 г. в республике снизилась среднегодовая численность занятых (на 0,3%, или 2,5 тыс. чел.). В масштабах региона это не то чтобы совсем уж незаметно, но и не слишком существенно, к тому же этот показатель среднегодовой и может варьироваться в другую сторону. А вот фактическая численность безработных граждан и удельный вес безработицы в Республике Крым имеют тенденцию к уменьшению (на 22,8 и 19,4% соответственно), и этому вполне можно найти объяснение: число предприятий и организа-

Таблица 1

Количественные показатели социальной аттрактивности территории Республики Крым

Показатель	Годы						
	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021 к 2015, %
Число предприятий и организаций (на конец года; по данным государственной регистрации)	28 632	31 880	33 077	33 202	32 291	31 370	31 418
Оборот общественного питания (в фактически действовавших ценах), млн руб.	6061	9783,6	10 348,7	11 989	13 786	13 853	19 787
Протяженность автомобильных дорог общего пользования с твердым покрытием (на конец года), км	12492	-	-	12 891	12 921	13 045	13 082
Пассажирооборот автобусного транспорта общего пользования, млн пассажиро-километров	2150	2385,89	2383,89	2 458	2 380	1 562	2 056
Среднегодовая численность занятых, тыс. чел.	852,7	825,4	840,4	841,4	852,7	843,0	850,2
Численность безработных, тыс. чел.	69,2	61,7	58,4	53,8	51,4	58,5	53,4
Численность воспитанников, посещающих ДОУ, всего чел.	56 207	63 789	64 627	68 359	70 519	---	71 220
Численность обучающихся по образовательным программам начального, основного и среднего общего образования, тыс. чел.	186	-	-	208	214	218	223
Численность студентов, обучающихся по программам подготовки квалифицированных рабочих и служащих, тыс. чел.	8,3	9,2	8,9	9,5	9,6	10,2	10,3
Численность студентов, обучающихся по программам подготовки специалистов среднего звена, тыс. чел.	17,2	18,3	19,7	20,8	22,8	26,3	28,7
Численность врачей на 10 000 человек населения, чел.	42,8	44,2	44,1	45,7	44,3	45,5	47,8
Число больничных коек на 10 000 человек населения	78	76	79	76	77	83	85

Источник: составлено авторами на основании [7, 8].

ций, зарегистрированных в республике Крым за период с 2015 по 2021 г., возросло на 9,7%.

Значения показателей, характеризующих уровень медицинских услуг в регионе (численность врачей на 10 000 чел. населения и число больничных коек на 10 000 чел. населения) также выросли за период с 2015 по 2021 г. – на 11,7 и 9% соответственно.

Помимо проанализированных показателей социальной attractiveness рассмотрим дополнительные показатели, характеризующие состояние социально-аттрактивной сферы, представленные на рис. 5.

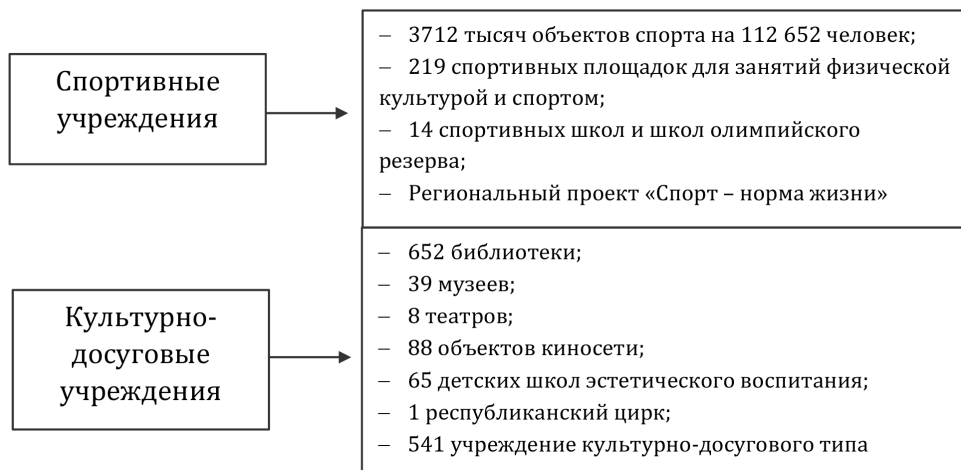


Рис. 5. Дополнительные показатели социальной attractiveness территории Республики Крым по состоянию на 01.01.2023 г.

Источник: составлено авторами на основании [9, 10, 11].

На основании рассмотренных и проанализированных данных можно сделать вывод, что территория Республики Крым имеет достаточную социальную attractiveness для местного населения и «потребителей» территории. А на основании предложенных методических подходов к формированию attractiveness региона, территории, местности можно выделить основные направления по формированию «аттрактивности» и сделать вывод, что оценка региональной attractiveness как региональный классификатор приобретает достаточно значимое место среди имеющихся элементов классификации.

Заключение

В процессе проведенного исследования авторы предложили для использования понятие «социальная attractiveness», трактуемое как «привлекательность территории» и определяемое с помощью ряда показателей, характеризующих состояние ее социальной сферы. При этом рекомендованы показатели

для осуществления объективной оценки социальной аттрактивности территории (уровень развития образования, здравоохранения, культуры, дорог, общественного транспорта и др.).

На примере Республики Крым проведены расчеты и анализ показателей оценки социальной аттрактивности данной территории. По итогам такого анализа сделаны соответствующие выводы, даны рекомендации по повышению аттрактивности территории Республики Крым.

Практическое использование предложенной методики оценки социальной аттрактивности территории позволит осуществлять объективный анализ привлекательности той или иной территории для населения, потребителей и инвесторов, выявляя при этом возможные проблемы и разрабатывая обоснованные рекомендации по их устранению.

Список источников

1. Калафатов Э.Д. Устойчивое развитие сельских территорий Республики Крым : дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05. Воронеж, 2018. 192 с.
2. Бобер В.С. Устойчивое развитие сельских территорий // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. 2022. № 3. С. 175–182.
3. Бобер В.С. Аттрактивность и устойчивое развитие сельских территорий // Вестник Российского государственного аграрного заочного университета. 2022. № 42 (47). С. 58–62.
4. Methodological approaches to assessing the cooperative potential of rural areas / S. Sushentsova [et al.]. URL: https://www.researchgate.net/publication/369998636_Methodological_approaches_to_assessing_the_cooperative_potential_of_rural_areas (дата обращения: 23.06.2024).
5. Кондрашова О.Н., Бобер В.С. Особенности государственной поддержки сельскохозяйственных территорий. Маркетинг, как стимулирующий фактор территории // Вестник Российского государственного аграрного заочного университета. 2020. № 32 (37). С. 76–80.
6. Для чего территории нужен маркетинг? / О.В. Бондаренко [и др.] // Вестник Российского государственного аграрного заочного университета. 2021. № 39 (44). С. 52–57.
7. Управление Федеральной службы государственной статистики по Республике Крым и г. Севастополю. URL: <https://crimea.gks.ru> (дата обращения: 23.06.2024).
8. Федеральная служба государственной статистики. URL: <https://rosstat.gov.ru> (дата обращения: 23.06.2024).
9. Министерство культуры Республики Крым. URL: <https://mkult.rk.gov.ru> (дата обращения: 23.06.2024).
10. Министерство экономического развития Республики Крым. URL: <https://minek.rk.gov.ru> (дата обращения: 23.06.2024).
11. Правительство Республики Крым: официальный портал. URL: <https://rk.gov.ru> (дата обращения: 23.06.2024).

References

1. Kalafatov E.D. Sustainable development of rural areas of the Republic of Crimea : dis. ... candidate of Economic Sciences: 08.00.05. Voronezh, 2018. 192 p. (In Russ.).

2. Bober V.S. Sustainable development of rural territories. *Fundamental'nye i prikladnye issledovaniya kooperativnogo sektora ekonomiki = Fundamental and applied research of the cooperative sector of the economy*. 2022;(3):175-182. (In Russ.).

3. Bober V.S. Attractiveness and sustainable development of rural territories. *Vestnik Rossijskogo gosudarstvennogo agrarnogo zaochnogo universiteta = Bulletin of the Russian State Agrarian Correspondence University*. 2022;(42(47)):58-62. (In Russ.).

4. Methodological approaches to assessing the cooperative potential of rural areas / S. Sushentsova [et al.]. URL: https://www.researchgate.net/publication/369998636_Methodological_approaches_to_assessing_the_cooperative_potential_of_rural_areas.

5. Kondrashova O.N., Bober V.S. Features of state support for agricultural territories. Marketing as a stimulating factor of the territory *Vestnik Rossijskogo gosudarstvennogo agrarnogo zaochnogo universiteta = Bulletin of the Russian State Agrarian Correspondence University*. 2020;(32(37)):76-80. (In Russ.).

6. Why does the territory need marketing? / O.V. Bondarenko [et al.]. *Vestnik Rossijskogo gosudarstvennogo agrarnogo zaochnogo universiteta = Bulletin of the Russian State Agrarian Correspondence University*. 2021;(39(44)):52-57. (In Russ.).

7. Department of the Federal State Statistics Service for the Republic of Crimea and Sevastopol. URL: <https://crimea.gks.ru>. (In Russ.).

8. Federal State Statistics Service. URL: <https://rosstat.gov.ru>. (In Russ.).

9. Ministry of Culture of the Republic of Crimea. URL: <https://mkult.rk.gov.ru>. (In Russ.).

10. Ministry of Economic Development of the Republic of Crimea. URL: <https://minek.rk.gov.ru>. (In Russ.).

11. Government of the Republic of Crimea. The official portal. URL: <https://rk.gov.ru>. (In Russ.).

Информация об авторах / Information about the authors

Д.И. Валигурский – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры менеджмента и торгового дела;

В.С. Бобер – старший преподаватель кафедры управления Института экономики и управления в АПК.

D.I. Valigursky – doctor of economic sciences, professor, professor the Department of management and trade;

V.S. Bober – senior lecturer of the Department of management, Institute of economics and management in the Agro-Industrial Complex.

Статья поступила в редакцию 09.07.2024; одобрена после рецензирования 23.07.2024; принята к публикации 29.07.2024.

The article was submitted 09.07.2024; approved after reviewing 23.07.2024; accepted for publication 29.07.2024.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

ECONOMIC SECURITY

Экономические системы. 2024. Том 17, № 3 (66). С. 71–79.

Economic Systems. 2024;17(3(66)):71-79.

Научная статья

5.2.3 – Региональная и отраслевая экономика

УДК 338.3

DOI 10.29030/2309-2076-2024-17-3-71-79

Теневая экономика как институт пространственного развития

Ринат Фазлtdинович Гатауллин¹, Эльвира Рифовна Чувашаева²✉

^{1,2} Институт социально-экономических исследований – обособленное структурное подразделение Федерального государственного бюджетного научного учреждения Уфимского федерального исследовательского центра Российской академии наук, Уфа, Россия

¹ ORCID: 0000-0002-7459-9728, Scopus ID: 57190408330, Researcher ID: O-4533-2015, Gataullin.r2011@yandex.ru

² ORCID: 0000-0003-0250-1119, Researcher ID: K-1829-2018, elvirachuv@mail.ru

Аннотация. В статье рассматриваются содержание и причины существования теневой экономики, а также ее региональные различия. Масштабы теневой экономики в различных регионах также являются важной составляющей среди институтов пространственного развития. Как отмечается, теневая экономика и ее масштабы влияют на привлекательность территории как объекта инвестиций, а также на качество функционирования учреждений социальной инфраструктуры. Более того, значительная часть мер по сокращению масштабов теневой экономики привязана к территории, где находится основная часть контактной зоны между бизнесом и органами власти, формируются доходы и происходит их использование.

В статье подчеркивается, что теневая экономика и ее масштабы в регионе являются признаками наличия деформации в пространственном развитии. Их сокращение предполагает создание особой подсистемы среди институтов пространственного развития, направленной на устранение факторов его деформации.

Ключевые слова: экономика, пространственное развитие, институты, коррекция их функционирования

Для цитирования: Гатауллин Р.Ф., Чувашаева Э.Р. Теневая экономика как институт пространственного развития // Экономические системы. 2024. Том 17, № 3 (66). С. 71–79. DOI 10.29030/2309-2076-2024-17-3-71-79.

© Гатауллин Р.Ф., Чувашаева Э.Р., 2024

Благодарность: исследование выполнено в рамках государственного задания УФИЦ РАН № 075-00570-24-01 на 2024 год и на плановый период 2025 и 2026 годов.

Original article

The shadow economy as an institution of spatial development

Rinat F. Gataullin¹, Elvira R. Chuvashaeva^{2✉}

^{1,2} Institute for Social and Economic Research is a separate structural subdivision of the Federal State Budget Scientific Institution of the Ufa Federal Research Center of the Russian Academy of Sciences, Ufa, Russia

¹ Gataullin.r2011@yandex.ru

² elvirachuv@mail.ru

Abstract. The article examines the content and reasons for the existence of the shadow economy, as well as its regional differences. The scale of the shadow economy in a particular region is also an important component among the institutions of spatial development. As noted, the shadow economy and its scale affect the attractiveness of the territory as an investment object, as well as the quality of functioning of social infrastructure institutions.

Moreover, a significant part of the measures to reduce the scale of the shadow economy is tied to the territory where the main part of the contact zone between business and government is located, revenues are generated and their use takes place. The shadow economy and its scale in the region are signs of a deformation in spatial development. Their reduction implies the creation of a special subsystem among the institutions of spatial development aimed at eliminating the factors of its deformation.

Keywords: economy, spatial development, institutions, correction of their functioning

For citation: Gataullin R.F., Chuvashaeva E.R. The shadow economy as an institution of spatial development. *Economic Systems*. 2024;17(3(66)):71-79. (In Russ.). DOI 10.29030/2309-2076-2024-17-3-71-79.

Acknowledgments: the study was carried out within the framework of the state assignment of the UIC RAS No. 075-00570-24-01 for 2024 and for the planning period of 2025 and 2026.

Введение

Актуальность темы определяется последствиями «теневизации» экономики, когда происходит деформация в функционировании институтов социально-экономического развития. При этом в экономической литературе не существует общепринятого определения категории «теневая экономика». Так, А. Портес

определяет теневую экономику как особый вид деятельности, который не охвачен официальным учетом и иногда носит противоречивый характер [1]. Марксисты (например, О. Осипенко) связывают содержание теневой экономики с развитием частнокапиталистического уклада [2, с. 130]. Т. Мюрдель, представитель институциональной теории, связывает происхождение теневой экономики с изъятиями государственных институтов [3]. Неоинституционалисты выдвигали на передний план исследование обратных связей между теневой экономикой и функционированием общественных институтов [4]. Р. Нуреев связывает теневую экономику с особой подсистемой институтов, которые ее вызывают, и санкций [5].

А.К. Бекряшев сводит теневую экономику к нерегулируемой трудовой деятельности [6]. Стюарт Генри выделял регулярную (или формальную), неформальную и криминальную экономику [7]. Б.Т. Рябушкин и Э.Ю. Чурилова, уточняя структуру теневой экономики, выделяют в ее составе скрытое производство, деятельность, которая не учитывается статистикой или налоговыми органами, и запрещенную деятельность [8].

Мы считаем, что теневая экономика не может быть особым видом деятельности. Обычно каждый вид экономики характеризуется производством товаров и услуг, обладающих полезностью. Теневая экономика не обладает какой-либо общественной полезностью. Обслуживание теневой экономики связано с криминалитетом, который должен и может быть искоренен.

Существуют виды деятельности, учет которых затруднен. Это прежде всего бытовые и транспортные услуги, строительство. Причем такая ситуация была более характерна для плановой экономики. В результате на закате социализма для обуздания теневых отношений в производстве этих услуг пытались использовать арендные отношения. С переходом на рыночные отношения в этих отраслях начали использовать такой механизм, как переход к упрощенной системе налогообложения.

На наш взгляд, трудности учета результатов экономической деятельности не могут быть признаны критерием выделения теневой экономики. В данном случае задача борьбы против теневой экономики сводится к разработке и применению новых методов учета деятельности. Здесь широко могут быть использованы числовые методы.

Запрещенная деятельность (торговля наркотиками, человеческими органами и т. д.) не может быть признана частью экономики, учитываться в виде потерь налоговых доходов или доходов населения. Экономика – это система отношений по поводу удовлетворения потребностей населения, связана с процессами формирования, распределения и потребления благ или полезностей [9]. Запрещенная, или криминальная, экономика требует для искоренения соответствующих методов, среды, которые экономически никак не преобладают.

Предметом нашего анализа является исследование теневой экономики как области экономических отношений особого рода, когда под действием каких-то факторов происходит их деформация и нарушаются принципы рыночной экономики.

При исследовании были использованы официальные данные Росстата и Башстата, а также информация от информационно-аналитических агентств и т. д. В работе использовались общенаучные и частнонаучные методы.

Основная часть

От понимания сущности теневой экономики зависят методы ее оценки, определение структуры и масштабов. Экономические институты – это сложившаяся в обществе система формальных и неформальных правил, регулирующих поведение участников соответствующих отношений [10]. К основным экономическим институтам относятся собственность, рынок, органы власти и организационно-экономические формы в производстве, правовые нормы, регулирующие экономические отношения.

Теневая экономика в этом плане представляет собой срез отношений, которые не дают возможности для нормального хозяйствования. Причин для этого может быть множество, но их можно сгруппировать следующим образом:

- изъяны в правовом обеспечении экономики;
- некомпетентность и низкий моральный уровень управленцев;
- исторические традиции и религиозные ценности.

Очень часто в системе правовых норм присутствуют противоречия. В этом случае любая деятельность может стать преступлением. В частности, муниципальные организации не вправе за счет собственных средств учреждать межмуниципальные предприятия [11]. В то же время такая форма межмуниципального сотрудничества в плане создания объектов социальной инфраструктуры является весьма продуктивной.

Некомпетентность и коррупция тесно взаимосвязаны. Коррумпированные чиновники чаще всего окружают себя некомпетентными, но послушными руководителями. При этом возникают своеобразные «лестницы» коррупции, которые объединяют чиновников различных уровней власти.

В укоренении коррупции важную роль играют национальные и религиозные традиции. На наш взгляд, относительно низкий уровень коррупции в протестантских странах объясняется прежде всего религиозными традициями.

Коррупция как таковая не является разновидностью экономической деятельности. Она выступает как способ деформации экономических отношений, когда равноправие их сторон нарушено, из-за чего нарушается эквивалентность обмена, что и порождает теневую экономику.

Суть рыночных отношений состоит в обеспечении справедливого обмена, когда стороны без всякого принуждения обмениваются товарами. Исходя из этого мы отрицаем наличие эксплуатации человека человеком в условиях рыночной экономики, так как в данном случае люди совершенно свободно нанимаются на работу, фиксируя условия оплаты труда. Альтернативным вариантом являются рабские отношения, когда человек работает по принуждению.

Коррупционный доход формируется в конечном счете за счет ущемления интересов государства, хотя формально он может выглядеть как дополнительные

затраты. Известно, что взяточдатель свои расходы перекладывает на плечи населения.

Мы считаем, что коррупция выступает как рычаг теневой экономики, а не в качестве ее составляющей. Все отношения, осуществляемые под прессом коррупционного налога, являются частью теневой экономики, т. е. в данном случае необходимо учитывать весь оборот таких отношений.

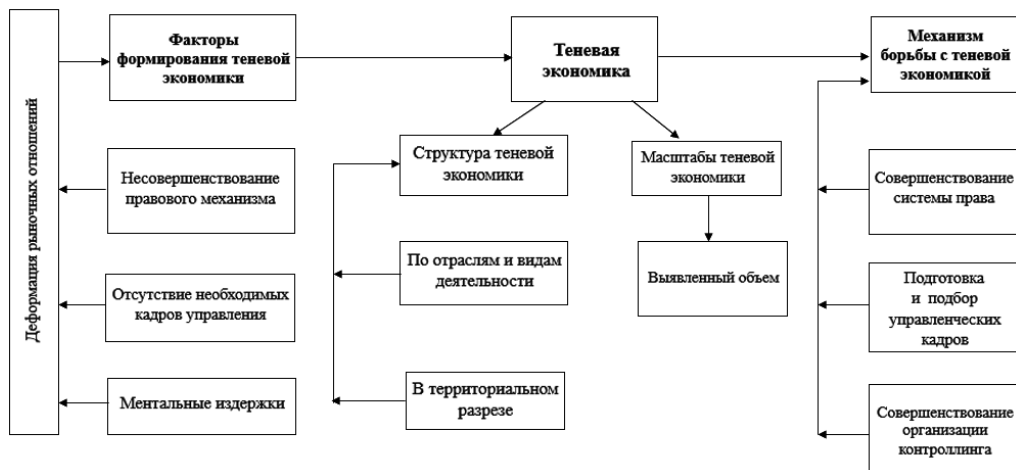


Рис. 1. Функционирование теневой экономики

Источник: составлено авторами.

На рис. 1 схематично показано функционирование теневой экономики (факторы ее формирования, структура и масштабы, а также механизм борьбы с данным явлением).

Как уже отмечалось, деформация рыночных отношений является результатом несовершенного правового механизма, отсутствия необходимых кадров управления и ментальных издержек, вызванных действиями религиозных и исторических факторов.

Структуру теневой экономики можно определить по видам деятельности и в территориальном разрезе. Что касается механизма борьбы с теневой экономикой, подробно об этом – далее.

Несколько слов о доле теневой экономики в разных странах. По данным Института изучения рынка (Бонн), доля теневой экономики в разных странах следующая: США – 8,4%; КНР – 15,6%; Германия – 16,8%; Италия – 25,7%; Россия – 48,7%; Белоруссия – 50,4%; Украина – 54,7%; Грузия – 68,0% [12]. Как видно, страны с переходной экономикой характеризуются более высоким уровнем теневой экономики.

Внутри России также существуют большие различия в масштабах теневой экономики. Так, в Приволжском федеральном округе доля теневой экономики

колеблется от 39,5 до 76,0% ВРП, в республиках: Башкортостан – 60,1%, Марий Эл – 49,4%, Мордовия – 54,8%, Татарстан – 65%, Удмуртия – 60,9%, Чувашия – 54,8%, в Пермском крае – 66,3%, по областям: Кировской – 39,5%, Нижегородской – 55,1%, Пензенской – 40,7%, Самарской – 59,6%, Саратовской – 57,5%, Ульяновской – 55,8% [13].

Что касается выявленной части теневой экономики в Республике Башкортостан, в ее составе преобладают такие формы, как незаконное предпринимательство и уклонение от налогов. По сумме ущерба на первом месте находится мошенничество (табл. 1).

Таблица 1

**Экономические преступления и их раскрываемость
в Республике Башкортостан за 2021–2023 гг.**

Вид экономических преступлений	Количество преступлений	Количество раскрытых преступлений	Раскрываемость преступлений, %	Размер ущерба	
				2023 г. в % к 2021 г.	В % к итогу
Мошенничество	175	132	75	120,00	27,91
Коррупция	420	252	60	130,00	20,16
Незаконное предпринимательство	795	398	50	125,00	15,50
Уклонение от уплаты налогов	439	308	70	116,67	21,71
Лжесообщение о доходах	143	79	55	105,56	14,73
Итого	1972	1169	60		100

Источник: составлено авторами.

SWOT-анализ (табл. 2) показал, что в Республике Башкортостан слабые стороны проявляются в законодательном обеспечении, в практической реализации мер по борьбе с экономическими преступлениями, также на низком уровне находится подготовка кадров, происходит недофинансирование мероприятий по выявлению деятельности в теневой экономике. Все это представляет угрозы в борьбе с преступлениями экономического характера.

Соответственно, предложения по противодействию теневой экономике заключаются в следующем:

- совершенствование законодательства в области противодействия теневой экономике;
- усиление контроля за финансовыми операциями, снятия существующих противоречий в правовых нормах;

Таблица 2

**SWOT- анализ системы выявления экономических преступлений
в Республике Башкортостан**

Сильные стороны	Слабые стороны
Повышение количества выявленных преступлений экономической направленности	Рост количества рецидивных преступлений
Сокращение времени раскрытия преступления	Сохранение высокого уровня коррупционных преступлений
Увеличение количества выявленных преступлений, совершенных в крупном и особо крупном размере	Недостаточные информационная прозрачность и сотрудничество с общественностью
Повышение доступа к современным технологиям и инструментам, а также внедрение цифровых технологий для выявления и расследования экономических преступлений	Дефицит ресурсов для проведения эффективных мероприятий по предотвращению и пресечению экономической преступности
Возможности	Угрозы
Улучшение сотрудничества с другими регионами для обмена опытом и стратегиями	Отсутствие тенденции к сокращению экономической преступности. Недостаточное законодательное обеспечение и практическая реализация мер по борьбе с экономической преступностью
Использование эффективных мер по предотвращению экономических преступлений с помощью новых информационных технологий и программ	Недостаточное финансирование мер по борьбе с экономической преступностью
Повышение качества подготовки кадров	Трудности в выявлении и пресечении коррупционных преступлений. Недостаточно высокий уровень подготовки кадров

Источник: составлено авторами.

- расширение международного сотрудничества в борьбе с экономической преступностью;
- совершенствование системы предотвращения коррупции;
- обучение и повышение квалификации сотрудников правоохранительных органов;
- развитие электронного правительства и цифровых технологий.

Заключение

Разработано достаточно методов борьбы с теневой экономикой, поскольку эта проблема в настоящее время чрезвычайно актуальна. Однако все эти меры будут эффективны лишь тогда, когда в них будут заинтересованы сами участники экономических отношений. К сожалению, на данный момент наше общество не избавилось от господствующего экономического менталитета – жадности наживы и личной выгоды, – и решить эту проблему с помощью политико-экономических инструментов достаточно сложно. Поэтому в первую очередь государство должно разработать систему мер, обеспечивающих полноценное функционирование рыночной экономики, не допуская проявления нарушения его основополагающих принципов.

Список источников

1. The informal economy studies in advanced and less developed countries / A. Portes [et al.]. Baltimore. 1989. LD USA.
2. Осипенко О. Экономическая криминология: проблемы старта // Вопросы экономики. 1990. № 3.
3. Myrdal G. Asian drama. Allen and Unwin. London, 1968.
4. Guttman P.M. The Subterranean Economy // Financial Analysts Journal. 1977. No. 33. P. 26–34.
5. Нуреев Р.М., Ахмадеев Д.Р. Неформальная занятость: истоки, современное состояние и перспективы развития (опыт институционального анализа) : монография. М. : Кнорус, 2019. 248 с.
6. Бекряшев А.К., Белозеров И.П. Теневая экономика и экономическая преступность. Омск : Омский государственный университет, 2000. 459 с.
7. Stuart Henry Can the Hidden Economy Be Revolutionary? Toward a Dialectical Analysis of the Relations Between Formal and Informal Economies // Social Justice. 1988. Vol. 15. No. 3–4. P. 29–60.
8. Рябушкин Б.Т., Чурилова Э.Ю. Методы оценки теневого и неформального сектора экономики. М. : Финансы и статистика, 2003. 142 с.
9. Экономическая теория (политэкономика) : учебник / под ред. В.И. Видяпина, Г.П. Журавлевой. М. : ИНФРА-М, 2008. 638 с.
10. Мелихов В.Ю. Экономические институты: сущность, содержание, понятие // Экономика и бизнес. 2011. № 9. С. 118–122.
11. Системообразующие проекты трансформации социально-экономического пространства / Р.Ф. Гатауллин [и др.]. Уфа : ИСЭИ УФИЦ РАН, 2021. 294 с.
12. Теневая экономика стран мира. URL: http://fincan.ru/articles/95_tenevaja-ekonomika-stran-mira (дата обращения 04.06.2024).
13. Долганова Я.А. Особенности оценки теневой экономики в системе индикаторов экономической безопасности региона // Теневая экономика. 2023. Т. 7, № 4. С. 347–368.

References

1. The informal economy studies in advanced and less developed countries / A. Portes [et al.]. Baltimore. 1989. LD USA.
2. Osipenko O. Economic criminology: problems of the start. *Voprosy ekonomiki = Questions of economics*. 1990;(3). (In Russ.).

3. Myrdal G. Asian drama. Allen and Unwin. London, 1968.
4. Guttman P.M. The Subterranean Economy. *Financial Analysts Journal*. 1977;(33):26-34.
5. Nureyev P.M., Akhmadeev D.R. Informal employment: origins, current state and prospects of development (experience of institutional analysis) : monograph. Moscow : Knorus, 2019. 248 p. (In Russ.).
6. Bekryashev A.K., Belozerov I.P. Shadow economy and economic crime. Omsk : Omsk State University, 2000. 459 p. (In Russ.).
7. Stuart Henry Can the Hidden Economy Be Revolutionary? Toward a Dialectical Analysis of the Relations Between Formal and Informal Economies. *Social Justice*. 1988;(15(3-4)):29-60.
8. Ryabushkin B.T., Churilova E.Yu. Methods of assessing the shadow and informal sector of the economy. Moscow : Finance and Statistics, 2003. 142 p. (In Russ.).
9. Economic theory (political economy) : textbook / ed. by V.I. Vidyapin, G.P. Zhuravleva. Moscow : INFRA-M, 2008. 638 p. (In Russ.).
10. Melikhov V.Yu. Economic institutions: essence, content, concept. *Ekonomika i biznes = Economics and business*. 2011;(9):118-122. (In Russ.).
11. System-forming projects of transformation of the socio-economic space / R.F. Gataullin [et al.]. Ufa : ISEI UFIC RAS, 2021. 294 p. (In Russ.).
12. The shadow economy of the countries of the world. URL: http://fincan.ru/articles/95_tenevaya-ekonomika-stran-mira. (In Russ.).
13. Dolganova Ya.A. Features of the assessment of the shadow economy in the system of indicators of economic security of the region. *Tenevaya ekonomika = The shadow economy*. 2023;7(4):347-368. (In Russ.).

Информация об авторах / Information about the authors

Р.Ф. Гатауллин – доктор экономических наук, профессор, заведующий сектором экономики и управления развитием территорий;

Э.Р. Чувашаева – научный сотрудник.

R.F. Gataullin – doctor of economic sciences, professor, head of the sector the economics and territorial development management;

E.R. Chuvashaeva – researcher.

Статья поступила в редакцию 15.08.2024; одобрена после рецензирования 29.08.2024; принята к публикации 05.09.2024.

The article was submitted 15.08.2024; approved after reviewing 29.08.2024; accepted for publication 05.09.2024.

ФИНАНСЫ. КРЕДИТ. БАНКИ

FINANCE. CREDIT. CANS

Экономические системы. 2024. Том 17, № 3 (66). С. 80–86.
Economic Systems. 2024;17(3(66)):80-86.

Научная статья
УДК 338.23
DOI 10.29030/2309-2076-2024-17-3-80-86

5.2.4 – Финансы

Банковское финансирование в проектах государственно-частного партнерства: состояние, проблемы и пути их решения

Татьяна Андреевна Спицына

Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (РАНХиГС), Москва, Россия, Spitsyna.ta@yandex.ru

Аннотация. Одним из основных участников рынка государственно-частного партнерства, наряду с государством и бизнесом, является банковский сектор. На сегодняшний день влияние крупнейших игроков этого сектора экономики простирается далеко за пределы чисто банковских операций, таких как кредитование, привлечение средств во вклады, расчетно-кассовое обслуживание и проч. В статье показана ключевая роль финансирующих организаций в сфере государственно-частного партнерства. Обосновано, что в текущих рыночных условиях, при высоком уровне процентных ставок привлекательность банковского финансирования для проектов ГЧП снижается, в связи с чем для сохранения темпов роста рынка ГЧП необходимо применение различных форм государственной поддержки.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, финансирующие организации, прямое соглашение, концессионное соглашение

Для цитирования: Спицына Т.А. Банковское финансирование в проектах государственно-частного партнерства: состояние, проблемы и пути их решения // Экономические системы. 2024. Том 17, № 3 (66). С. 80–86. DOI 10.29030/2309-2076-2024-17-3-80-86.

Original article

Bank financing in public-private partnership projects: status, problems and ways to solve them

Tatiana A. Spitsyna

Russian presidential academy of national economy and public administration, Moscow, Russia, Spitsyna.ta@yandex.ru

Abstract. One of the main participants in the public-private partnership market, along with the state and business, is the banking sector. Today, the influence of the largest players in the banking sector extends far beyond purely banking operations, such as lending, raising funds for deposits, cash settlement services, etc. The article shows the key role of financing organizations in the field of public-private partnership. It is proved that in the current market conditions, with a high level of interest rates, the attractiveness of bank financing for PPP projects is decreasing, and therefore it is necessary to use various forms of state support.

Keywords: public private partnership, financing organizations, direct agreement, concession agreement

For citation: Spitsyna T.A. Bank financing in public-private partnership projects: status, problems and ways to solve them. *Economic Systems*. 2024;17(3(66)):80-86. (In Russ.). DOI 10.29030/2309-2076-2024-17-3-80-86.

Введение

Изучая рынок государственно-частного партнерства, нельзя не отметить существенный вклад, который вносят коммерческие банки в его развитие.

В общем виде государственно-частное партнерство (ГЧП) определяется как совокупность взаимоотношений между публичной стороной и частным инвестором по поводу создания, модернизации и управления объектом инфраструктуры на основе разделения рисков и получения выгод обеими сторонами. Из этих двух основных сторон в данной форме взаимоотношений государство, как правило, является заказчиком, определяя потребность в создании объектов инфраструктуры и формируя правила игры, а коммерческая организация занимается фактической реализацией проекта и привлечением финансирования. На предынвестиционной стадии жизненного цикла проекта ГЧП выделяются две основные вехи – коммерческое и финансовое закрытие проекта ГЧП. Коммерческое закрытие предполагает подписание базового соглашения по проекту, как правило, концессионного соглашения либо соглашения о государственно-частном, муниципально-частном партнерстве. Финансовое закрытие предполагает наличие кредитного соглашения между частным инвестором и коммерческим банком о выделении необходимого для проекта финансирования. Наличие финансово-

го закрытия является обязательным условием осуществления проекта ГЧП. Следовательно, по своей сути, проект государственно-частного партнерства в большинстве случаев представляет собой трехстороннюю сделку.

Целью настоящей статьи является анализ современного состояния финансового закрытия в проектах ГЧП и обоснование необходимости усиления мер их государственной поддержки. Для достижения данной цели поставлены следующие задачи:

- выявить роль финансирующих организаций в проектах государственно-частного партнерства;
- охарактеризовать влияние банковского сектора на рынок ГЧП;
- определить текущую ситуацию с банковским финансированием проектов ГЧП и оценить его перспективы.

Основная часть

Государственно-частное партнерство зарекомендовало себя как действенный инструмент по созданию объектов инфраструктуры, необходимых обществу. При этом на протяжении всего срока существования рынка ГЧП в его современном понимании ключевой проблемой остается отсутствие долгосрочных и недорогих источников финансирования [1, с. 158].

Одной из характеристик успешного государственно-частного партнерства является мультипликативное привлечение частного капитала на рубль вложенных бюджетных средств. Так, на муниципальном уровне на рубль бюджетных средств приходится 5 руб. внебюджетного финансирования. На региональном и федеральном уровнях – 3 и 1,9 руб. частных инвестиций соответственно [2, с. 12]. Ключевой вопрос в данном случае: что же представляет собой частный капитал? Естественно, определенную долю составляют средства коммерческой организации, которые она инвестирует в проект, рассчитывая увеличить стоимость своего бизнеса. Однако, как показывает российская практика, частные инвесторы весьма неохотно вкладывают собственный капитал в инфраструктурные проекты. Это объясняется следующими причинами:

- недостаточностью собственного капитала у коммерческих предприятий, которые выступают партнерами государства в проектах ГЧП;
- нежеланием участников брать на себя повышенные риски, инвестируя собственные средства.

Инфраструктурные проекты являются, по своей сути, долгосрочными, что означает высокий уровень неопределенности относительно будущих денежных поступлений, при этом маржинальность их, как правило, невысока. Следовательно, коммерческие организации стремятся максимально использовать привлеченные средства. Применение инфраструктурных облигаций в проектом финансировании находится в процессе становления, следовательно, основной источник, который частный партнер может привлечь в проект, – это банковское финансирование. За все время существования рынка ГЧП в РФ было профинансировано свыше четырех тысяч проектов на общую сумму 4,8 трлн руб. [3]. При

этом доля внебюджетного финансирования составляет 69%, и большая часть этих средств – банковское кредитование.

С учетом того, что в ГЧП, как правило, используется проектное финансирование, а текущие требования ведущих российских банков предполагают инвестирование собственных средств в проект в размере не более 20% [4], можно оценить объем банковского капитала на рынке ГЧП приблизительно в 2,6 трлн руб.

Следует отметить, что, согласно исследованиям Глобального инфраструктурного центра (Global infrastructure hub), подобная структура финансирования характерна как для стран с низким и средним уровнями дохода, так и для более развитых стран. Доля банковского финансирования для обеих групп стран (включая кредиты международных финансовых организаций и возвратное государственное финансирование, занимающих незначительную долю в общем объеме финансирования) колеблется в диапазоне 60–65% [5].

Таким образом, можно констатировать, что государственно-частное партнерство – это в основном трехстороннее сотрудничество. Если с точки зрения финансирующей организации проект не является банкуемым, то партнерство, скорее всего, не состоится. На практике это означает, что даже наличие заключенного концессионного соглашения не гарантирует строительства или модернизации инфраструктурного объекта. Необходимо обеспечить финансовое закрытие проекта, иными словами, заинтересовать в проекте финансирующую организацию. Основными условиями для привлечения банковской организации в проект являются высокое качество подготовки проекта (проработанность технических и юридических аспектов проекта), наличие собственных средств у коммерческой организации, репутация инвестора, наличие у него опыта реализации аналогичных проектов [6].

Для банка любой инвестиционный проект представляет интерес, если он обеспечивает возвратность предоставленных заемных средств и уплату начисленных процентов. Для обеспечения возвратности кредита банк может существенно влиять на структуру предполагаемой сделки государственно-частного партнерства. В частности, финансирующая организация требует заключения так называемого прямого соглашения, в соответствии с которым при возникновении непредвиденных обстоятельств и неспособности концессионера рассчитаться по долгам данная обязанность возлагается на публичную сторону.

Необходимость заключения такого соглашения возникает вследствие того, что сделки государственно-частного партнерства финансируются на принципах проектного финансирования, что, как правило, означает невозможность использовать такие традиционные обеспечительные меры, как залог и поручительство. В соглашение может включаться положение о возможности замены концессионера по инициативе банка в случае неоднократных просрочек по уплате долга либо ненадлежащего исполнения концессионером своих обязательств. Среди прочего следует обозначить требования финансирующей организации к наличию:

- в концессионном соглашении механизма определения и выплаты компенсаций, возникающих при расторжении договора;

– возможности внесения изменений в концессионное соглашение только с согласия кредитора.

Кроме того, коммерческий банк может предъявлять требования и к тому, кто представляет публичную сторону в соглашении. Если проект капиталоемкий и есть сомнения в платежеспособности муниципалитета или субъекта Федерации, одним из условий предоставления финансирования может быть повышение уровня публичной стороны: вместо муниципалитета стороной соглашения становится субъект РФ либо вместо субъекта РФ – Российская Федерация.

Помимо непосредственного влияния на структурирование сделок государственно-частного партнерства, финансирующие организации формируют и сам рынок ГЧП. Так, одной из основных проблем рынка государственно-частного партнерства до недавнего времени являлась высокая стоимость подготовки сделки. В этом смысле появление такого участника, как коммерческий банк, увеличивает транзакционные издержки по согласованию интересов всех участников соглашения [7, с. 118]. В том случае если реализуется нетипичный крупный инфраструктурный проект, его индивидуальное сопровождение оправдано. Однако на рынке существует достаточное количество типовых проектов, например в сфере ЖКХ. Сейчас для реализации таких проектов могут использоваться «коробочные решения», предполагающие стандартный пакет документации для заключения и сопровождения сделки. Первое «коробочное решение» было разработано Сбербанком совместно с Минстроем для оптимизации операционных затрат по сопровождению сделок ГЧП в сфере ЖКХ. В его состав входит концессионное соглашение с приложениями, в том числе прямое соглашение, основные условия и шаблон финансовой модели [8, с. 67]. Затем были разработаны «коробочные решения» и для других отраслей инфраструктуры.

Помимо классического заемного финансирования, банки могут обеспечить и иные формы привлечения капитала в проект, как-то: содействие в выпуске инфраструктурных облигаций, бридж-кредиты и мезонинное финансирование, участие в капитале создаваемой проектной компании.

Важно отметить, что участие кредитных организаций в инвестиционных проектах повышает качество их подготовки, поскольку банком проводится тщательная экспертиза финансовой модели, что препятствует реализации неэффективных проектов. Иными словами, банки вкладывают в инвестиционные проекты не только финансирование, но и свои компетенции [9].

Однако в текущих условиях высоких рыночных процентных ставок наличие банковского кредита в структуре финансирования будет существенно увеличивать стоимость реализации проекта государственно-частного партнерства. В связи с этим основными тенденциями на период действия высоких процентных ставок будут являться увеличение бюджетного плеча в проектах с потенциальной коммерческой эффективностью, сочетание банковского кредита и мер государственной поддержки инвестиционной деятельности (Фабрика проектного финансирования, кластерная инвестиционная платформа, СЗПК и ряд дру-

гих), а также преимущественное финансирование проектов с платой за доступность за счет бюджетных средств.

Заключение

Таким образом, проведенный анализ показал, что роль банковского сектора на рынке государственно-частного партнерства намного шире, чем стандартное предоставление заемных средств. Участие банков способствует повышению качества подготовки и управления сделками ГЧП, влияет на распределение рисков в проекте.

При этом в своей деятельности финансирующие организации руководствуются исключительно рыночными мотивами, такими как стремление к расширению клиентской базы и снижению операционных издержек и рисков. В предыдущие периоды это способствовало существенному влиянию банков на рынок ГЧП, однако в современных условиях дальнейшее развитие ГЧП с привлечением банковского капитала затруднено вследствие его высокой стоимости, и здесь возрастает роль государства, основное направление деятельности которого – снижение издержек на привлечение финансирования проектов ГЧП.

Список источников

1. Цехомский Н.В., Тихомиров Д.В. Значимые инвестиционные проекты: общие проблемы реализации и привлечение частных средств // Бизнес. Общество. Власть. 2021. № 4 (42). С. 158–167.
2. Инвестиции в инфраструктуру и ГЧП 2023 : аналитический обзор. URL: <https://rosinfra.ru/library/956-investitsii-v-infrastrukturu-i-g-ch-p-2023-analiticheskii-obzor> (дата обращения: 19.08.2024).
3. Государственно-частное партнерство: итоги и основные тренды 2023 года : аналитический дайджест АИИК. Вып. 1. URL: <https://asiic.ru/wp-content/uploads/2024/05/dajdzhest-gchp.pdf> (дата обращения: 19.08.2024).
4. Рекомендации по реализации проектов государственно-частного партнерства. Практики реализации проектов. URL: https://www.economy.gov.ru/material/file/f3040f6b964f22e1a761bbcb2fcf9b0d/metodic_2023.pdf (дата обращения: 19.08.2024).
5. Green bonds mobilising more capital to finance sustainable infrastructure? URL: <https://www.gihub.org/infrastructure-monitor/insights/green-bonds-mobilising-more-capital-to-finance-sustainable-infrastructure> (дата обращения: 19.08.2024).
6. Проектное финансирование в банках. URL: <https://pppadvisor.ru/proektnoe-finansirovanie> (дата обращения: 19.08.2024).
7. Казанский А.В. Банковское проектное финансирование в сфере государственно-частного партнерства // Проблемы современной экономики. 2024. № 1 (89). С. 116–119.
8. Березина А.А., Омаров М.М. Коробочное решение в сфере жилищно-коммунального хозяйства как универсальная форма трехстороннего взаимодействия в государственно-частном партнерстве // Известия Международной академии аграрного образования. 2022. № 63. С. 65–68.
9. Плясова С.В., Сероштан С.М. Финансовые технологии в глобальном мире: основные тренды развития // Экономические системы. 2024. Т. 17, № 1 (64). С. 85–98.

References

1. Tsekhomsky N.V., Tikhomirov D.V. Significant investment projects: common problems of implementation and attraction of private funds. *Biznes. Obshchestvo. Vlast' = Business. Society. Power*. 2021;(4(42)):158-167. (In Russ.).
2. Investments in infrastructure and PPP 2023: an analytical review. URL: <https://rosinfra.ru/library/956-investitsii-v-infrastrukturu-i-g-ch-p-2023-analiticheskii-obzor>. (In Russ.).
3. Public-private partnership: results and main trends of 2023 : analytical digest of AIHK. Iss. 1. URL: <https://asiic.ru/wp-content/uploads/2024/05/dajdzhest-gchp.pdf>. (In Russ.).
4. Recommendations for the implementation of public-private partnership projects. Project implementation practices. URL: https://www.economy.gov.ru/material/file/f3040f6b964f22e1a761bbcb2fc9b0d/metodic_2023.pdf. (In Russ.).
5. Green bonds mobilising more capital to finance sustainable infrastructure? URL: <https://www.gihub.org/infrastructure-monitor/insights/green-bonds-mobilising-more-capital-to-finance-sustainable-infrastructure>.
6. Project financing in banks. URL: <https://pppadvisor.ru/proektnoe-finansirovanie>. (In Russ.).
7. Kazansky A.V. Bank project financing in the field of public-private partnership. *Problemy sovremennoj ekonomiki = Problems of modern economics*. 2024;1(89)):116-119. (In Russ.).
8. Berezina A.A., Omarov M.M. Boxed solution in the field of housing and communal services as a universal form of trilateral interaction in public-private partnership. *Izvestiya Mezhdunarodnoj akademii agrarnogo obrazovaniya = Proceedings of the International Academy of Agrarian Education*. 2022;(63):65-68. (In Russ.).
9. Plyasova S.V., Seroshtan S.M. Financial technologies in the global world: the main development trends. *Ekonomicheskie sistemy = Economic systems*. 2024;17(1(64)):85-98. (In Russ.).

Информация об авторе / Information about the author

Т.А. Спицына – кандидат экономических наук, доцент научно-образовательного центра финансов и инвестиций Института финансов и устойчивого развития.

T.A. Spitsyna – Ph.D. in economic sciences, senior lecturer of scientific and educational center of finance and investments, Institute of finance and sustainable development.

Статья поступила в редакцию 21.08.2024; одобрена после рецензирования 04.09.2024; принята к публикации 08.09.2024.

The article was submitted 21.08.2024; approved after reviewing 04.09.2024; accepted for publication 08.09.2024.

ЭКОНОМИКА АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

ECONOMY OF THE AGRO-INDUSTRIAL COMPLEX

Экономические системы. 2024. Том 17, № 3 (66). С. 87–95.

Economic Systems. 2024;17(3(66)):87-95.

Научная статья

5.2.3 – Региональная и отраслевая экономика

УДК 338

DOI 10.29030/2309-2076-2024-17-3-87-95

Основные направления увеличения экспорта продукции агропромышленного комплекса регионов России

Магомед Даниялович Магомедов¹, Елена Юрьевна Алексейчева²✉

¹ Государственный университет управления, Москва, Россия, profmagomedov@mail.ru

² Московский городской педагогический университет, Москва, Россия,
alekseichhevaEU@mgpu.ru

Аннотация. В статье дается оценка истории производства продукции АПК Российской Федерации; обосновывается актуальность увеличения экспорта данной продукции; обращено внимание на устойчивый рост ее экспорта; представлены основные виды экспортируемой продукции АПК страны и их объемы по данным за 2023 год; обращено внимание на необходимость увеличения объемов экспорта продуктов предприятий АПК РФ большей переработки (мука, крупа и т. д.); предлагаются основные направления увеличения объемов экспорта продукции АПК РФ.

Ключевые слова: экспорт, маркетинговые исследования, ценовая политика, плодородие земли, посевные и уборочные работы, послеуборочная обработка и хранение продукции, техника и технология, логистика, государственное регулирование

Для цитирования: Магомедов М.Д., Алексейчева Е.Ю. Основные направления увеличения экспорта продукции агропромышленного комплекса регионов России // Экономические системы. 2024. Том 17, № 3 (66). С. 87–95. DOI 10.29030/2309-2076-2024-17-3-87-95.

Original article

Development of small and medium-sized businesses of the bakery industry in the regions of Russia

Magomed D. Magomedov¹, Elena Yu. Alekseycheva²✉

¹ State University of Management, Moscow, Russia, profmagomedov@mail.ru

² Moscow City Pedagogical University, Moscow, Russia, alekseychevaEU@mgpu.ru

Abstract. The article assesses the history of production of agricultural products of the Russian Federation; substantiates the relevance of increasing exports of agricultural products of the Russian Federation; draws attention to the steady growth of exports of these products; presents the main types of exported agricultural products of the country and their volumes according to data for 2023; draws attention to the need to increase exports of products of agricultural enterprises of the Russian Federation of greater processing (flour, cereals, etc.); the main directions of increasing the volume of exports of agricultural products of the Russian Federation are proposed.

Keywords: export, marketing research, pricing policy, land fertility, sowing and harvesting, post-harvest processing and storage of products, machinery and technology, logistics, government regulation

For citation: Magomedov M.D., Alekseycheva E.Yu. Development of small and medium-sized businesses of the bakery industry in the regions of Russia. *Economic Systems*. 2024;17(3(66)): 87-95. (In Russ.). DOI 10.29030/2309-2076-2024-17-3-87-95.

Введение

Полноценное питание человека занимает важное место в развитии страны. В 1990-е гг. в Российской Федерации сложилась крайне тяжелая ситуация по обеспечению населения достаточным количеством продуктов питания и обеспечению продовольственной безопасности страны [1]. На это повлияло большое множество объективных и субъективных факторов.

К объективным факторам можно отнести: отсутствие должной заинтересованности работающих в агропромышленном комплексе страны в достижении высоких конечных результатов, необходимого финансирования из бюджета страны на развитие АПК, низкий технический уровень производства предприятий комплекса, несоответствие используемого семенного материала и других ресурсов требованиям качества.

Субъективными факторами снижения продовольственной безопасности были: отсутствие необходимых компетенций у работающих, занятых в АПК, корумпированность ряда лиц, принимавших управленческие решения, и др. [2]. Для смягчения продовольственной проблемы РФ проводился импорт продук-

тов питания. Такая тенденция продолжалась до 2014 года. В последующем заметно увеличилось финансирование АПК и результаты его деятельности существенно улучшились.

В настоящее время РФ полностью обеспечивает свои внутренние потребности в продуктах питания, а излишки направляет на экспорт. По итогам 2023 г. объем экспорта продукции АПК РФ превысил 43 млрд долл. США, в результате наша страна заняла 17-е место в мире по этому показателю, что является существенным результатом по сравнению с предшествующими десятилетиями [3]. Однако если имеющиеся экспортные позиции сопоставить с возможностями, то результаты не столь значительны, как могли бы быть.

Увеличение экспорта продукции АПК РФ даст возможность улучшить финансовое состояние агропромышленных предприятий, а также весомо пополнить бюджет страны, так как на мировых рынках продуктов питания сложились относительно высокие цены. В таких условиях исследование вопросов, связанных с ростом экспорта продукции АПК РФ, имеет большую актуальность.

Основная часть

В настоящее время на экспорт из РФ направляют множество видов продукции предприятий АПК (зерно и продукты его переработки, продукцию масложировых, пищевых, перерабатывающих, мясных и молочных предприятий, рыбу, рыбо- и морепродукты и т. д.) в значительных объемах [3]. Для дальнейшего увеличения экспорта необходимо в первую очередь производить продукцию агропромышленного комплекса в достаточном количестве.

К решению данной проблемы нужно подойти комплексно. То есть должны быть полностью задействованы производственные возможности всех регионов страны и Правительству РФ следует оказывать определенное финансовое содействие. За 2023 г. объемы экспорта основных видов продукции АПК РФ составили (млн т): зерна – 66, муки – 1,1, масложировой продукции – 10,5, рыбы и рыбопродуктов – 2,3, мяса – 0,705, молочных товаров – 0,704 [3]. Главными регионами-экспортерами продукции АПК РФ в 2023 г. явились: г. Москва, Московская, Белгородская, Ростовская, Калининградская, Мурманская, Липецкая области, Приморский, Камчатский и Краснодарский края. Эти регионы обеспечили 67,9% экспорта продукции АПК в 2023 г. [3].

Количество регионов, занимающихся экспортом продукции АПК в РФ, постепенно увеличивается. Так, например, в 2017 г. их было 17, а в 2023 г. стало 35 [3]. По нашему мнению, их количество с каждым годом будет расти. Объемы экспорта продукции АПК в регионах зависят от их природно-климатических условий и места расположения. Так, объемы добычи рыбы и производство рыбопродуктов можно увеличить без особых проблем в регионах, граничащих с морскими побережьями (Астраханская и Мурманская области, республика Дагестан, Приморский край и др.). А в Краснодарском и Ставропольском краях имеются благоприятные условия для увеличения объемов производства зерна.

Независимо от таких явно выраженных преимуществ отдельных регионов, в других регионах занимаются поиском экономически целесообразного производства отдельных видов продукции АПК. К ним можно отнести: выведение ценных сортов рыб в искусственных водоемах (осетровые, лососевые и т. д.) и производство овощей в теплицах и т. д. При этом до начала их производства необходимо проводить расчет бизнес-плана [4]. Если он подтвердит экономическую целесообразность такого производства, то только тогда следует приступать к организации экспортных операций.

По результатам исследований нами предлагаются следующие основные направления увеличения объемов экспорта продукции АПК РФ:

- систематическое проведение и повышение эффективности результатов маркетинговых исследований;
- осуществление эффективного ценообразования;
- улучшение плодородия земли;
- своевременное проведение посевных и уборочных работ на сельскохозяйственных предприятиях;
- проведение эффективной послеуборочной обработки и хранения продукции предприятиями АПК;
- использование современной техники и технологий на сельскохозяйственных, пищевых и перерабатывающих предприятиях;
- производство продукции предприятиями АПК в строгом соответствии с требованиями качества;
- повышение эффективности логистики хранения и доставки произведенной продукции предприятиями АПК до конечного потребителя как внутри страны, так и за рубежом;
- совершенствование механизма государственного регулирования увеличения объемов производства продукции предприятиями АПК и ее экспорта.

Рассмотрим каждое направление более подробно.

1. Систематическое проведение и повышение эффективности результатов маркетинговых исследований

В условиях рыночной экономики проведение и практическое использование маркетинговых исследований является эффективным управленческим решением [5], так как без таких исследований продавать большие объемы произведенной продукции и приобретать необходимые виды сырьевых ресурсов по приемлемой цене крайне сложно. Это имеет прямое отношение к экспортным и импортным операциям. На мировом рынке значительно сложнее занять рыночную нишу. Так, например, в РФ могут производить муку требуемого качества и в любом количестве, но ее экспортный потенциал используется далеко не полностью. В этих условиях важно проводить маркетинговые исследования спроса, предложения, цен, конкуренции на рынке АПК, что позволит более эффективно продвигать указанную продукцию на внешний рынок.

2. Осуществление эффективного ценообразования

Как известно, на рынке цена продукции или оказываемых услуг устанавливается в зависимости от спроса и предложения на нее, которые подвержены изменениям под влиянием различных факторов. В тех случаях когда на мировом рынке имеет место высокий спрос на продукцию, не возникает каких-либо проблем. А при его снижении приходится проводить всевозможные акции [6]. Продукция АПК РФ во многих случаях имеет высокое качество и пользуется большим спросом на мировом рынке. При такой ситуации проводить эффективную ценовую политику бывает несложно. Наша страна при экспорте продукции АПК не только ориентируется на объем спроса на нее, но и в ряде случаев идет на определенное снижение цен из гуманитарных соображений. При предоставлении скидки с цены продукции следует обратить внимание на то, приведет ли это к росту объема ее экспорта и, соответственно, окупится ли она за счет данного фактора. В противном случае теряется экономическая целесообразность предоставления скидки с цены экспортируемой продукции.

С нашей точки зрения, следует проводить систематические исследования, нацеленные на поиск путей увеличения объема экспорта продукции АПК РФ. Для этого должны быть задействованы все факторы: цена, качество продукции, льготы при таможенном оформлении и т. д.

3. Улучшение плодородия земли

РФ располагает большими территориями с различным плодородием земли. Одни регионы имеют высокое плодородие (Краснодарский и Ставропольский края, Ростовская область и т. д.), а другие – низкое (Якутская республика, Кемеровская и Архангельская области и т. д.). По нашему мнению, в первую очередь следует оптимизировать угодья, используемые для производства продукции сельского хозяйства, расположенные в различных субъектах РФ, так как есть различия в вегетационном периоде и плодородии земли. В последующем следует ежегодно заниматься повышением качества почвы за счет своевременного внесения минеральных и естественных удобрений, количество которых определяют агрономы в зависимости от плодородия земли.

По объемам производства минеральных удобрений РФ занимает значимое место в мире, по сбору достаточного количества естественных удобрений в стране также нет каких-либо проблем. Для внесения названных удобрений в почву нужна соответствующая техника, которая также имеется, однако ее технический потенциал не всегда соответствует предъявляемым требованиям. Вместе с тем прослеживается позитивная тенденция и в этом направлении, поэтому можно утверждать, что необходимые условия улучшения плодородия земли, используемой для производства сельскохозяйственных культур, в РФ постепенно создаются.

4. Своевременное проведение посевных и уборочных работ на сельскохозяйственных предприятиях

Природно-климатические условия в нашей стране весьма разнообразны, сезоны меняются в течение короткого промежутка времени, что требует соответ-

ствующей подготовки сельскохозяйственных предприятий к неожиданным переменам. Так, например, в отдельных случаях приходится пересевать сельскохозяйственные культуры из-за неожиданных холодов или засухи. Независимо от этих непредсказуемых форс-мажорных условий посевные и уборочные работы на сельскохозяйственных предприятиях следует проводить своевременно. Для этого должна осуществляться соответствующая подготовка на сельскохозяйственных предприятиях. То есть нужно создавать необходимый семенной фонд и приводить парк машин и оборудования в требуемое состояние. Эти меры будут способствовать росту объемов производства сельскохозяйственных культур в стране.

5. Проведение эффективной послеуборочной обработки и хранения продукции предприятиями АПК

Вся сельскохозяйственная продукция после сбора требует определенной обработки перед отправлением на хранение. Зерно является основной сельскохозяйственной культурой, пользующейся большим спросом как на внутреннем, так и на внешнем рынках. Поэтому увеличению его выпуска и сохранности уделяется особое внимание. Зерно после уборки в большинстве случаев имеет высокую влажность и засоренность. Хранение его в таком виде может привести к большим потерям, поэтому необходимо проведение комплекса мероприятий послеуборочной обработки зерна. Анализ ее проведения на сельскохозяйственных предприятиях РФ показал, что часто применяемая техника имеет низкую технологическую эффективность. Вместе с тем на некоторых сельскохозяйственных предприятиях используется высокотехнологичное оборудование и, соответственно, там получают высокие результаты. Поэтому следует стремиться к созданию благоприятных условий для полного внедрения современной техники на предприятиях АПК, в том числе для обеспечения полноценного сохранения собранного урожая. Зерно могут хранить в буртах, складских помещениях и на элеваторах. Последние являются более прогрессивными, так как удается оперативно устранить появляющиеся отклонения в процессе хранения зерна.

6. Использование современной техники и технологий на сельскохозяйственных, пищевых и перерабатывающих предприятиях

Применение современной техники и технологий производства на предприятиях АПК РФ позволяет существенно повысить эффективность их деятельности. Проведенный анализ показал, что в настоящее время оборудование имеет высокий физический и моральный износ, что негативно сказывается на конечных результатах деятельности предприятий. До 2014 года эту проблему ряд предприятий, например группа «Черкизово», холдинг «Мираторг» и др., решали за счет импорта необходимой техники. Однако санкционная политика ряда западных стран не позволяет использовать это направление обновления основного фонда в настоящее время.

С учетом сложившегося положения Правительством РФ принимаются определенные меры, нацеленные на изменение ситуации в лучшую сторону. В резуль-

тате отдельные машиностроительные предприятия страны начали производить машины и оборудование, соответствующие мировым стандартам. К ним можно отнести: зерноуборочные комбайны, производимые группой «Ростсельмаш»; тракторы, выпускаемые на ОАО «Кировский завод», и др. Однако таких предприятий в настоящее время в РФ немного. Для изменения ситуации в лучшую сторону, по нашему мнению, принимаемые Правительством РФ в этом направлении меры должны быть направлены на существенное повышение заинтересованности производителей в сфере машиностроения.

7. Производство продукции предприятиями АПК в строгом соответствии с требованиями качества

В условиях рыночной экономики качеству производимой продукции уделяют особое внимание, так как оно является одним из важнейших факторов ее конкурентоспособности. Поэтому даже незначительное снижение качества продукции, выставленной на мировой рынок, оказывает негативное влияние на имидж товара и репутацию компании. В настоящее время качество производимой предприятиями АПК РФ продукции в основном соответствует предъявляемым требованиям, что приводит к определенному ежегодному росту объема ее экспорта. Такая ситуация требует строгого соблюдения предъявляемых требований к качеству производимой продукции и впредь. Кроме того, при ее доставке к потребителю также важно сохранить качество [7].

8. Повышение эффективности логистики хранения и доставки произведенной продукции предприятиями АПК до конечного потребителя как внутри страны, так и за рубежом

В современных условиях вопросам повышения эффективности логистики уделяют большое внимание, так как от нее во многом зависит сохранность качества продукции и сумма затрат, связанных с ее доставкой до потребителя. Это объясняется тем, что небольшие отклонения от требований хранения продукции приводят к большим потерям, как, например, несоблюдение температурных режимов при хранении мяса и мясных продуктов. Кроме того, в отдельных случаях транспортные расходы могут значительно увеличить общие затраты и, соответственно, уменьшить получаемую прибыль. Такая ситуация не устраивает предпринимателей, вкладывающих свои финансовые ресурсы в развитие бизнеса. Поэтому следует активно искать резервы снижения транзакционных издержек и повышения эффективности логистических операций.

9. Совершенствование механизма государственного регулирования увеличения объемов производства продукции предприятиями АПК и ее экспорта

При растущем объеме экспорта продукции АПК РФ рычаги государственного регулирования должны быть настроены так, чтобы заинтересовать предпринимателей, занимающихся этим видом бизнеса. При создании максимально благоприятных условий для них следует учитывать необходимость определенно-

го увеличения поступлений таможенных платежей и налогов в бюджет страны. Это можно осуществить путем некоторого снижения их ставки на названную продукцию с расчетом на рост объема ее экспорта, который обеспечит интерес государства. Если это условие не выполняется, то, соответственно, ее уменьшение нельзя допустить.

Заключение

Увеличение объема экспорта продукции АПК РФ служит весомым источником пополнения бюджета страны и улучшения финансового состояния предприятий, входящих в него. Для последующего роста экспортной выручки предлагается руководствоваться следующими основными направлениями: систематическим проведением и повышением эффективности результатов маркетинговых исследований; осуществлением эффективного ценообразования; улучшением плодородия земли; своевременным проведением посевных и уборочных работ на сельскохозяйственных предприятиях; эффективными послеуборочными обработкой и хранением продукции предприятиями АПК; использованием современной техники и технологий на сельскохозяйственных, пищевых и перерабатывающих предприятиях; производством продукции предприятиями АПК в строгом соответствии с требованиями качества; повышением эффективности логистики хранения и доставки произведенной продукции предприятиями АПК до конечного потребителя как внутри страны, так и за рубежом; совершенствованием механизма государственного регулирования увеличения объемов производства продукции предприятиями АПК и ее экспорта.

Список источников

1. Магомедов М.Д., Алексейчева Е.Ю. Импортозамещение: преимущества и недостатки реализации программы для отраслей АПК // Вестник МГПУ. 2017. № 1 (11). С. 8–25. (Серия: Экономика).
2. Строев В.В., Магомедов М.Д., Алексейчева Е.Ю. Увеличение объемов производства комбикормов в регионах страны как фактор роста продовольственной безопасности России : монография. М. : ИТК «Дашков и К^о», 2023.
3. Российский экспорт // Федеральный центр развития экспорта продукции АПК Минсельхоза России. URL: <https://aemcx.ru/export/rusexport/?ysclid=m1gfqfkksl928470027> (дата обращения: 23.08.2024).
4. Строев В.В., Магомедов М.Д., Алексейчева Е.Ю. Цифровизация управления ассортиментом как фактор повышения конкурентоспособности производителей пива и напитков в регионах РФ // E-Management. 2023. Т. 6, № 2. С. 114–124.
5. Алексейчева Е.Ю., Магомедов М.Д. Состояние и проблемы управления конкурентоспособностью отечественных предприятий // Вестник МГПУ. 2017. № 2 (12). С. 30–39. (Серия: Экономика).
6. Жебелев И.А., Магомедов М.Д. Повышение конкурентоспособности предприятий сетевой розничной торговли : монография. М., 2008.
7. Пути увеличения объемов и повышения эффективности производства животноводческой продукции в России / М.Д. Магомедов [и др.] // Экономические системы. 2021. Т. 14, № 4 (55). С. 118–124.

References

1. Magomedov M.D., Alekseicheva E.Yu. Import substitution: advantages and disadvantages of the program implementation for agricultural industries. *Vestnik MGPU = Bulletin of the Moscow State Pedagogical University*. 2017;(1(11)):8-25. (Series: Economics). (In Russ.).
2. Stroev V.V., Magomedov M.D., Alekseicheva E.Yu. Increase in the production of compound feeds in the regions of the country as a factor in the growth of food security in Russia : monograph. Moscow : PTC «Dashkov & Co.», 2023. (In Russ.).
3. Russian export // Federal Center for export development of agricultural products of the Ministry of Agriculture of the Russian Federation. URL: <https://aemcx.ru/export/rusexport/?ysclid=m1gfqfkksl928470027>. (In Russ.).
4. Stroev V.V., Magomedov M.D., Alekseicheva E.Yu. Digitalization of assortment management as a factor in increasing the competitiveness of beer and beverage producers in the regions of the Russian Federation. *E-Management*. 2023;6(2):114-124. (In Russ.).
5. Alekseicheva E.Yu., Magomedov M.D. The state and problems of managing the competitiveness of domestic enterprises. *Vestnik MGPU = Bulletin of the Moscow State Pedagogical University*. 2017;(2(12)):30-39. (Series: Economics). (In Russ.).
6. Zhebelev I.A., Magomedov M.D. Improving the competitiveness of retail chain enterprises : monograph. M., 2008. (In Russ.).
7. Ways to increase the volume and increase the efficiency of livestock production in Russia / M.D. Magomedov [et al.]. *Ekonomicheskie sistemy = Economic systems*. 2021;14(4(55)):118-124. (In Russ.).

Информация об авторах / Information about the authors

М.Д. Магомедов – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры бухгалтерского учета, аудита и налогообложения Института экономики и финансов ГУУ;

Е.Ю. Алексейчева – доктор экономических наук, профессор департамента философии и социальных наук Института гуманитарных наук МГПУ.

M.D. Magomedov – doctor of economic sciences, professor, professor of the Department of accounting, auditing and taxation at the Institute of economics and finance of the State university of management;

E.Yu. Alekseicheva – doctor of economic sciences, professor, Department of Philosophy and Social Sciences, Institute of humanities MCU.

Статья поступила в редакцию 04.09.2024; одобрена после рецензирования 16.09.2024; принята к публикации 20.09.2024.

The article was submitted 04.09.2024; approved after reviewing 16.09.2024; accepted for publication 20.09.2024.

УЧЕТ, АНАЛИЗ, АУДИТ

ACCOUNTING, ANALYSIS, AUDIT

Экономические системы. 2024. Том 17, № 3 (66). С. 96–111.

Economic Systems. 2024;17(3(66)):96-111.

Научная статья

5.2.3 – Региональная и отраслевая экономика

УДК 332.832.32

DOI 10.29030/2309-2076-2024-17-3-96-111

Совершенствование методики расчета и учета эффекта эскроу застройщиками на основе требований МСФО

Вагиф Эльдар оглы Керимов¹, Елена Львовна Можина²✉

¹ Высшая школа государственного аудита Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова, Москва, Россия, vkerimov@mail.ru

² Московский гуманитарно-экономический университет, Москва, Россия, lev1502@mail.ru

Аннотация. Настоящее исследование посвящено рассмотрению методологии учета эффекта от использования счетов эскроу в отчетности застройщика на основе требований МСФО в расчетах с дольщиками. За последние несколько лет сфера жилищного строительства значительно выросла: отмечен рост количества строительных организаций-застройщиков, рост количества введенных площадей объектов строительства. При этом, согласно данным <https://наш.дом.рф>, по-прежнему имеются проблемные недостроенные жилые комплексы, по которым дольщики потеряли денежные средства при инвестициях в строительство объектов. Для повышения уровня сохранности средств дольщиков от возникновения различных рисков в процессе строительства и потери денежных средств были введены расчеты между застройщиком и дольщиком по договорам долевого участия с использованием эскроу-счетов. Некоторое время застройщики по уже запущенным проектам жилищного строительства еще использовали расчеты с дольщиками, не предполагающие использование эскроу-счетов, но с течением времени и запуском новых проектов жилищного строительства данное требование законодательства уже строго выполняется. Поэтому вопросы методологии учета расчетов с использованием эскроу-счетов становятся все более важными и актуальными.

Цель данной статьи – авторское толкование методологии учета эффекта от использования счетов эскроу в расчетах застройщика с дольщиками в управленческой отчетности застройщика, подготовленной на основе требований МСФО, а также выявление проблемных зон при формировании и последующем применении этой методологии. По результатам исследования (с использованием различных методов анализа и сравнения имеющейся информации) авторы предлагают унифицированный подход толкования

© Керимов В.Э., Можина Е.Л., 2024

методологии учета эффекта эскроу для отражения в управленческой отчетности на основе требований МСФО, что положительным образом скажется на унификации методологии застройщиков, снижении рисков при подготовке управленческой отчетности.

Ключевые слова: эскроу, МСФО, управленческая отчетность застройщика, эффект экономики эскроу

Для цитирования: Керимов В.Э., Можина Е.Л. Совершенствование методики расчета и учета эффекта эскроу застройщиками на основе требований МСФО // Экономические системы. 2024. Том 17, № 3 (66). С. 96–111. DOI 10.29030/2309-2076-2024-17-3-96-111.

Original article

Improving the methodology for calculating and accounting for the escrow effect by developers based on the requirements of IFRS

Vagif E. Kerimov¹, Elena L. Mozhina²✉

¹ Higher School of Public Audit of Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russia, vkerimov@mail.ru

² Moscow University of Humanities and Economics, Moscow, Russia, lev1502@mail.ru

Abstract. This study is devoted to the consideration of the methodology for accounting for the effect of using escrow accounts in the developer's reporting based on the requirements of IFRS in settlements with shareholders. Over the past few years, the housing construction sector has grown significantly: there has been an increase in the number of construction organizations, an increase in the number of commissioned areas of construction facilities. At the same time, according to the data <https://наш.дом.рф> There are still problematic unfinished residential complexes, for which shareholders lost money when investing in the construction of facilities. In order to increase the level of safety of shareholders' funds from the occurrence of various risks during the construction process and loss of funds, settlements between the developer and the shareholder under equity participation agreements using escrow accounts were introduced. For some time, developers of already launched housing construction projects still used settlements with shareholders that do not involve the use of escrow accounts, but over time and the launch of new housing construction projects, this legal requirement is already strictly fulfilled. Therefore, the issues of accounting methodology for settlements using escrow accounts are becoming more important and relevant.

The purpose of this article is the author's interpretation of the methodology for accounting for the effect of using escrow accounts in settlements between the developer and shareholders in the developer's management reports prepared on the basis of IFRS requirements, as well as identifying problem areas during the formation and subsequent application of this methodology. Based on the results of the study (using various methods of analysis and comparison of available information), the authors propose a unified approach to interpreting the methodology for

accounting for the escrow effect to be reflected in management reporting based on IFRS requirements, which will positively affect the unification of the methodology of developers, reducing risks in the preparation of management reporting.

Keywords: escrow, IFRS, management reporting of the developer, the effect of saving escrow

For citation: Kerimov V.E., Mozhina E.L. Improving the methodology for calculating and accounting for the escrow effect by developers based on the requirements of IFRS. *Economic Systems*. 2024;17(3(66)):96-111. (In Russ.). DOI 10.29030/2309-2076-2024-17-3-96-111.

Введение

Строительные организации-застройщики обязаны реализовывать объекты строительства (а именно: нежилые и жилые помещения) в соответствии с требованиями законодательства, согласно которому расчеты между дольщиком и застройщиком производятся посредством использования счетов эскроу для исключения рисков потери денежных средств дольщиками и повышения инвестиционной привлекательности строительного проекта. Застройщик может получить размещенные дольщиком средства только после подписания акта приема-передачи хотя бы по одному помещению данного объекта строительства либо иных документов, указанных в условиях раскрытия счета эскроу.

В случае если банк, выступающий кредитором проекта строительства и предоставивший застройщику целевое финансирование, также является «эскроу-агентом» [1], то данный банк учитывает доход от использования средств на счете эскроу в пользу застройщика посредством предоставления целевых кредитов застройщику на возведение объекта строительства с плавающей ставкой процента, учитывающей формирование льготных ставок по целевому кредиту при росте остатков на счете эскроу. Такой вид кредитования застройщиков Центральный банк РФ классифицирует как уникальный рынок услуг кредитования застройщиков.

В дополнение стоит также отметить, что в ситуации со счетами эскроу застройщики не имеют права распоряжаться данными средствами, поэтому банки предлагают условия плавающей расчетной льготной ставки, полностью зависящей от остатка средств на счете эскроу. Таким образом, застройщики заинтересованы в увеличении объемов продаж объекта строительства, так как это влияет на снижение ставки по привлеченному финансированию от банка для возведения объекта строительства. Отражение привлеченного целевого финансирования по льготной ставке процента в учете осуществляется посредством расчета и учета эффекта от использования в расчетах между застройщиком и дольщиком счетов эскроу.

Проблемой настоящего исследования является отсутствие четкого трактования термина «эффект эскроу» на основе понятий международных стандартов финансовой отчетности и, следовательно, отсутствие описания порядка расчета эффекта эскроу и отражения его в отчетности застройщика, составленной на

основе требований МСФО. Причиной этого является то, что в МСФО не предусмотрен правовой механизм привлечения целевого финансирования застройщиками, в связи с чем Центральным банком РФ такой вид кредитования, как отмечалось, классифицирован в виде уникального рынка услуг кредитования застройщиков.

Целью настоящего исследования является совершенствование методики учета эффекта эскроу на основе требований МСФО для отражения в управленческой отчетности застройщика.

Для достижения указанной цели авторы поставили следующие задачи:

- дать авторскую трактовку понятия «эффект эскроу» на основе требований МСФО для целей отражения в управленческой отчетности застройщика;
- предложить унифицированный порядок расчета эффекта эскроу на основе требований МСФО;
- установить перечень информации об эффекте эскроу, необходимой для раскрытия в управленческой отчетности застройщика, составленной на основе требований МСФО.

Основная часть

Обзор литературы по теме исследования

В научной литературе методология учета эффекта счетов эскроу на основе требований МСФО для применения застройщиками не разработана, а имеющиеся исследования в этой области разрозненны и не в полной мере могут быть использованы на практике для отражения в учете и управленческой отчетности на основе требований МСФО [2]. Однако исследований и нормативных актов в части применения счетов эскроу с правовой позиции достаточно много [3, 4]. Поэтому авторы при подготовке научной статьи использовали:

- законодательство РФ;
- положения Международных стандартов финансовой отчетности [5, 6];
- рекомендуемые модели консолидированной финансовой отчетности, составленной на основе требований МСФО и публично размещенные компаниями «большой четверки» [7, 8];
- публично размещенные консолидированные финансовые отчетности крупных российских [9, 10, 11, 12, 13, 14] и зарубежных [15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22] застройщиков, составленные на основе требований МСФО.

В дополнение и обоснование позиции Центрального банка РФ (вид кредитования застройщиков с применением счетов эскроу и плавающей процентной ставкой с элементами льготирования выступает в виде уникального рынка услуг кредитования застройщиков, который преобладает только в РФ) указывается тот факт, что аналогичная информация не встречается в отчетности крупных зарубежных застройщиков, подготовленных на основе требований МСФО [15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22], а представлена только в консолидированных финансовых отчетах российских застройщиков, составленных на основе требований МСФО [9, 10, 11, 12, 13, 14].

Методология проведения исследования

Для формирования и анализа эмпирической базы данного исследования применялись:

1) выборка данных для проведения всестороннего анализа практики применения счетов эскроу, формировавшаяся с учетом:

а) правовой области применения счетов эскроу в расчетах между дольщиками и застройщиками;

б) банковской отрасли в части применения подходов по услугам кредитования застройщиков;

с) требований МСФО по расчету и учету эффекта эскроу при формировании отчетности застройщиками на основе требований МСФО;

д) использования информации в публично размещенной консолидированной финансовой отчетности застройщиков, сформированной на основе требований МСФО;

2) сбор, обработка и анализ информации о практике применения счетов эскроу;

3) графический и табличный методы отображения результатов проведенного анализа.

Правовые основания для применения счетов эскроу в расчетах

Институт эскроу в РФ появился в 2014 г. [23], но до сих пор у юридического сообщества имеются комментарии к функционированию данного инструмента [24]. Описание понятия «эскроу» представлено в параграфе 3 главы 45 ГК РФ [25], где указывается, что «права на денежные средства, находящиеся на счете эскроу, принадлежат депоненту до даты возникновения оснований для передачи денежных средств бенефициару», которые наступают после предоставления указанных документов застройщиком в банк.

Применение счетов эскроу в расчетах между дольщиками и застройщиками обязывает ст. 4 Федерального закона № 214-ФЗ [26]. Данная мера принята для недопущения риска потери дольщиками денежных средств, направленных на приобретение объекта недвижимости у застройщика в период возведения объекта строительства. Также данная мера повышает инвестиционную привлекательность объектов строительства в период их возведения.

Требования регулятора к кредитным учреждениям в части унификации условий кредитования застройщиков с использованием в расчетах счетов эскроу

Исходя из анализа различных предложений целевого финансирования банками возведения объектов строительства, авторы сделали вывод, что Центральный банк РФ не устанавливает унифицированные подходы, требования для кредитных учреждений к услугам кредитования застройщиков, включая условия их предоставления [27], и поэтому каждое кредитное учреждение предлагает свои условия целевого финансирования проекта строительства с учетом плавающей льготной ставки, сформированной на основании кредитной политики банка. Данное обстоятельство затрудняет формирование унифицированного мето-

логического подхода учета эффекта от использования счетов эскроу на основе требований МСФО и отражение его в управленческой отчетности застройщиков.

Авторы попытались унифицировать данный подход с учетом требований МСФО для целей отражения в управленческой отчетности.

Анализ требований МСФО по расчету и учету эффекта эскроу при формировании отчетности застройщиками

Положения МСФО не содержат понятия «эскроу» и, соответственно, в них нет четко прописанных требований по учету счетов эскроу и эффекта от их применения в расчетах застройщика с дольщиками.

Понятие «эскроу», как указано выше, представляет собой российскую отраслевую специфику сферы жилищного строительства.

Первичное признание

«Неслучайно в научной литературе присутствует мнение, согласно которому договор счета эскроу представляет собой видоизмененный аккредитив, форму безналичных расчетов» [4, с. 127]. Согласно требованиям МСФО, «денежные средства – это финансовый актив» [5], поэтому счета эскроу можно отнести к финансовым активам. Авторы, принимая во внимание порядок отражения операций по реализации объектов недвижимости в управленческом учете, делают вывод, что поступившая оплата от дольщика за объект строительства с ограничением к использованию является финансовым активом [5], но «права на денежные средства, находящиеся на счете эскроу, принадлежат депоненту» (т. е. дольщику) «до даты возникновения оснований для передачи денежных средств бенефициару» (т. е. застройщику), «а после указанной даты – бенефициару» [25], в связи с тем, что застройщики данными средствами не могут управлять (при первоначальном признании выручки в управленческом учете застройщика на основании зарегистрированного ДДУ поступившая оплата от дольщика на счете эскроу не отражается).

Финансовый актив подразумевает наличие контроля и извлечения выгод от использования активов, а у застройщика нет ни контроля, ни возможности управлять средствами с целью получения выгод. Поэтому авторы считают, что средства на счете эскроу являются для застройщика условными финансовыми активами, по которым информация раскрывается в виде остатка средств на отчетную дату, поступивших и списанных средств за отчетный период. При этом дебиторская задолженность дольщиком считается условно погашенной перед застройщиком на момент размещения средств дольщиком на счете эскроу, в том числе и потому, что застройщик не выполнил полностью свои обязательства по ДДУ перед дольщиком.

Последующий учет

Для последующего учета условных финансовых активов необходимо провести анализ экономии расходов по займам застройщиком, которая формируется с учетом условий договора предоставления целевого финансирования проекта строительства между банком и застройщиком и условий предоставления льготной ставки, зависящей от остатка средств на счете эскроу. Ввиду того, что у каж-

дого банка своя методология расчета льготной ставки процента при предоставлении целевого финансирования объекта строительства, застройщику нужно настраивать автоматизацию расчета эффекта от использования в расчетах с дольщиками счета эскроу для каждого:

- проекта строительства;
- банка;
- договора с банком по целевому финансированию объекта строительства.

Метод расчетов эффекта от использования счетов эскроу. Эффект от использования счетов эскроу в расчетах между застройщиками и дольщиками может быть получен застройщиком в качестве экономии процентных расходов на основе договора по проектному финансированию объектов строительства между застройщиком и банком в виде разницы между эффективными (базовыми) ставками процентов по кредитным договорам финансирования целевого проекта строительства (на основе базовых параметров привлечения кредита без учета остатков на счете эскроу) и льготной ставкой по кредитному договору, в условия которой принимается в расчет остаток на счете эскроу на отчетную дату либо иные условия.

Эффект от использования счетов эскроу застройщиком рассчитывается по формуле

$$\text{Эффект} = \text{долг} \times (\text{эфф. баз}\% - \text{льгот}\%),$$

где эффект – эффект от экономии процентных расходов по привлеченному проектному финансированию с использованием счетов эскроу в расчетах между застройщиком и дольщиками;

долг – остаток задолженности застройщика перед банком на отчетную дату по кредитному договору целевого финансирования проекта строительства;

эфф. баз % – эффективная базовая ставка процента по кредитному договору целевого финансирования проекта строительства (на основе базовых параметров привлечения кредитов без учета остатка на счете эскроу);

льгот% – льготная ставка процента по кредитному договору целевого финансирования проекта строительства.

Источником условий расчета льготной ставки процента по применению в расчетах счетов эскроу между застройщиком и дольщиком является договор с банком. Формирование льготной ставки не унифицировано на практике среди банков в рамках целевого финансирования проекта строительства, не закреплено в Федеральном законе № 214-ФЗ [26], и не устанавливается регулятором ЦБ РФ, т. е. у каждого банка могут быть свои условия формирования льготной ставки при расчетах с использованием эскроу.

При автоматизации расчета экономии процентных расходов при использовании в привлечении целевого финансирования счетов эскроу для разных проектов строительства можно предположить, что расчет льготной ставки процента в среднем у банков будет несущественно отличаться между собой и ее расчет для целей управленческого учета застройщика можно автоматизировать.

Безусловно компаниям удобнее настроить унифицированную методологию расчета эффекта от использования эскроу в системе учета, тем более если застройщик получает целевое финансирование проекта строительства у одного банка, описав ее в учетной политике на основе требований МСФО. Для этого предлагается зафиксировать расчет следующих ключевых показателей:

- эффективной ставки процента (на основе базовых параметров привлечения кредитов без учета остатка на счете эскроу);
- льготной ставки процента с учетом остатка на счете эскроу;
- расчета эффекта от использования счета эскроу.

Однако при получении целевого финансирования проекта строительства застройщиком от нескольких банков есть риск наличия существенного отличия между банками расчета льготной процентной ставки, что может повлечь риск существенной ошибки при унифицированном расчете экономии процентных расходов при использовании счетов эскроу. В связи с этим авторы рекомендуют провести анализ подходов банков по расчету льготных процентных ставок до их автоматизации с целью унификации подхода к расчету эффекта.

Порядок отражения хозяйственных операций с использованием эскроу-счетов и описание их учета. При организации порядка отражения хозяйственных операций в управленческом учете на основе требований МСФО у застройщика при отражении выручки от реализации объектов недвижимости дольщику с использованием счетов эскроу необходимо учитывать, что эффект от расчетов определяется на шаге 3 пятиступенчатого анализа, предлагаемого IFRS 15 [6], как представлено на рис. 1.

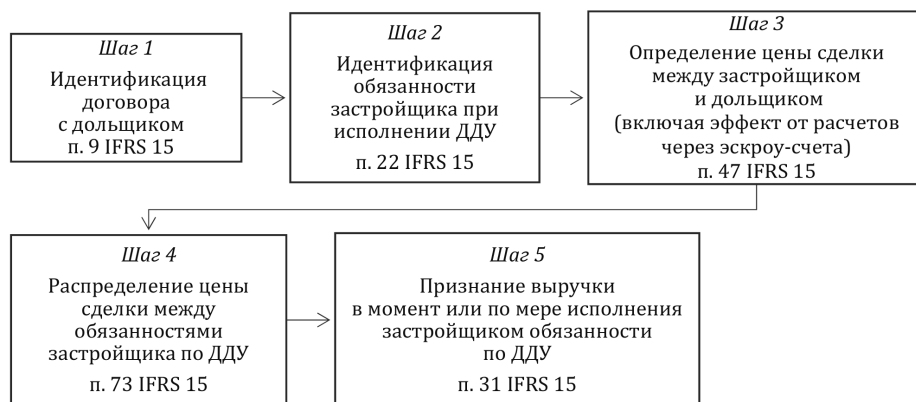


Рис. 1. Пятиступенчатый анализ заключенных ДДУ застройщиком при признании выручки на основе МСФО

Источник: составлено авторами на основании IFRS 15 [6].

Рассмотрим последовательный порядок учета операций по приобретению объектов строительства с использованием эскроу-счетов (табл. 1).

Таблица 1

Проводки для целей управленческого учета застройщика по отражению реализации объектов жилой недвижимости на основе требований МСФО с использованием эскроу-счетов в расчетах

№ п/п	Периодичность призна-ния	Наименование операции	Дебет счета	Кредит счета	Сумма, руб.	Основание	Пункты МСФО
1	В момент полу-чения средств на расчетный счет застройщи-ка	Получение целевого финансирования от банка	Расчетный счет застройщи-ка	Задолженность перед банком по договору целе-вого финансиро-вания	100 000 000	1. Договор це-левого финан-сирования с банком. 2. Платежное поручение	п. 3.1 IFRS 9
2	За отчетный период	Начисление процен-ных расходов по эф-фективной (базовой) ставке по договору целевого финанси-рования за отчетный период	Расходы по процентам за кредит	Задолженность перед банком по договору це-левого финанси-рования	100 000 000 x 18% = 18 000 000	Договор целе-вого финанси-рования с банком	п. 3.1 IFRS 9
3	После реги-страции ДДУ в ЕГРН на каждую от-четную дату	Отражение реализа-ции объектов жилой недвижимости с уче-том процента готов-ности объекта (НДС не облагается)	Финансовый актив по ДДУ / обяза-тельство по ДДУ	Выручка от реализации объекта недви-жимости	Стоимость объек-та строительства по договору (15 000 000) x про-цент готовности объекта строи-тельства (напри-мер, 30%) = вы-ручка от реализа-ции объекта не-движимости (4 500 000)	Договор доле-вого участия между доля-щим и застройщи-ком; процент готовности на отчетную дату	п. 31 IFRS 15

№ п/п	Периодич- ность призна- ния	Наименование операции	Дебет счета	Кредит счета	Сумма, руб.	Основание	Пункты МСФО
4	Первично, в последующем на каждую от- четную дату	Первичное отраже- ние экономии по процентам с уче- том льготной став- ки по целевому про- ектному финансиро- ванию в момент за- числения денежных средств дольщиком на счет эскроу (с уче- том процента готов- ности объекта строи- тельства)	Финансовый актив по ДДУ	Обязательство по ДДУ	$(15\,000\,000 \times (18-4\%)) \times \text{процент го-}$ товности объекта строительства $\text{(например, 30\%)} =$ $= 420\,000$	1. Договор до- левого участия между доля- щиком и за- стройщиком. 2. Договор це- левого финан- сирования с банком	Не отража- ется на рас- четном сче- те застрой- щика, но эффект по привлечен- ному кре- дитному финансиро- ванию от- ражается у застрой- щика с уче- том условий предостав- ления це- левого фи- нансирова- ния и остат- ка средств на счете эскроу; пп. 106-107 IFRS 15
5	Первично, в последующем на каждую от- четную дату	Отражение снижения обязательств по про- центам перед банком по договору целево-	Задолжен- ность перед банком по до- говору целе-	Финансовый ак- тив по ДДУ	$(15\,000\,000 \times (18-4\%)) \times \text{процент го-}$ товности объекта строительства	1. Договор до- левого участия между доля- щиком и заст-	п. 3.2 IFRS 9, пп. 106-107 IFRS 15

№ п/п	Периодич- ность призна- ния	Наименование операции	Дебет счета	Кредит счета	Сумма, руб.	Основание	Пункты МСФО
6	В момент полу- чения средств на расчетный счет застрой- щика	го финансирования по льготной ставке с учетом поступив- ших средств на счет эскроу	вого финан- сирования		(например, 30%) = = 420 000	ройщиком. 2. Договор це- левого финан- сирования с банком	п. 3.2 IFRS 9
		Получение оплаты от дольщика по ДДУ по- сле раскрытия сче- та эскроу (получение РНВ либо предостав- ление акта-приема- передачи эскроу- агенту (банку))	Расчетный счет застрой- щика	Расчеты с доля- щиками по до- говору долевого участия	15 000 000	1. Договор до- левого участия между доля- щиком и за- стройщиком. 2. Платежное поручение	
7	В момент спи- сания средств с расчетного счета застрой- щика	Погашение задол- женности по догово- ру целевого финан- сирования	Задолжен- ность перед банком по до- говору целе- вого финан- сирования	Расчетный счет застройщика	15 000 000	1. Договор це- левого финан- сирования с банком. 2. Платежное поручение	п. 3.3 IFRS 9

Источник: составлено авторами на основе IFRS 9, 15 [28, 6].

Результаты исследования проблем методологии учета эффекта эскроу на основе требований МСФО в управленческой отчетности застройщика и рекомендации авторов

- К проблемным вопросам методологии учета авторы относят:
- отсутствие официального трактования в положениях МСФО или рекомендациях по их применению поступивших денежных средств от дольщиков и размещенных на счетах эскроу в банках в пользу застройщиков. Авторы настоящего исследования предлагают трактовать данные денежные средства как условные финансовые активы по справедливой стоимости [1];
 - отсутствие в положениях МСФО определения «эффекта от экономии процентных расходов по договору проектного финансирования объекта строительства с учетом реализации объектов застройщиком с использованием счетов эскроу». В связи с этим авторы предлагают авторскую трактовку указанного понятия на основе требований МСФО для целей отражения в управленческой отчетности застройщика (табл. 2).

Таблица 2

Авторское определение понятия эффекта от экономии процентных расходов по договору проектного финансирования объекта строительства с учетом реализации объектов застройщиком с использованием счетов эскроу

Термин	Определение
Эффект от экономии процентных расходов по договору проектного финансирования объектов строительства застройщиками, в том числе через счета эскроу	Является результатом снижения (увеличения) процентных издержек застройщиков по договорам целевого проектного финансирования, предоставленного банком, с условием специальной плавающей процентной ставки в зависимости от остатка поступивших денежных средств дольщиков на счет эскроу в качестве оплаты задолженности на основе договоров долевого участия

Источник: разработано авторами.

- отсутствие рекомендаций по первичному признанию поступивших денежных средств от дольщиков и размещенных на счетах эскроу в банках в пользу застройщиков, а также раскрытию информации по ним. Авторы настоящего исследования предлагают не отражать в учете данные денежные средства, а показывать справедливую стоимость условных финансовых активов справочно в дополнение к раскрытию остатка дебиторской задолженности по расчетам с дольщиками;
- отсутствие рекомендаций по последующему учету средств на счете эскроу в виде отражения эффекта (в большей части экономии процентных расходов по договору проектного финансирования объекта строительства).

Авторы настоящего исследования предлагают зафиксировать в рекомендациях застройщикам общий подход по расчету и учету эффекта экономии с учетом условий договора проектного финансирования объекта строительства с банком по расчету льготной процентной ставки, как представлено выше. В управленческой отчетности застройщика, составленной на основе требований МСФО, авторы рекомендуют раскрывать остатки условных финансовых активов по ДДУ, обязательств по ДДУ, остатки средств на счетах эскроу на отчетную дату, в том числе объем поступивших и списанных средств за отчетный период, образовавшийся эффект от экономии процентных расходов по договору проектного финансирования объекта строительства с учетом реализации объектов застройщиком с использованием счетов эскроу.

Заключение

Результаты настоящего исследования соответствуют поставленной цели исследования, достижение которой стало возможным благодаря глубокому анализу российских и зарубежных источников информации по изучаемым вопросам. В последующих научных исследованиях целесообразно акцентировать внимание на изучении вновь появившихся условий функционирования института эскроу, особенностей практического применения предложенных рекомендаций в части предоставления льготной ставки застройщикам банками по целевому финансированию объекта строительства при использовании счетов эскроу, последовательности отражения операций по учету эффекта в управленческой отчетности застройщика от использования счетов эскроу в расчетах как с дольщиками, так и с банками.

Список источников

1. Об отражении в бухгалтерском учете в соответствии с принципами Международных стандартов финансовой отчетности сделок кредитования застройщиков при наличии на счетах эскроу денежных средств, размещенных участниками долевого строительства : разъяснения Банка России от 11.04.2019. URL: https://www.consultant.ru/law/podborki/otchetnost_zastrojschika_scheta_jeskrou (дата обращения: 25.06.2024).
2. Yudin A.V. Escrow accounts as a new transaction instrument // *Economy and Business: Theory and Practice*. 2020. No. 4–3 (62). P. 192–195. DOI 10.24411/2411-0450-2020-10363. EDN JPZBRJ.
3. Крохина Ю.А. Дискуссионные вопросы правовой природы договора счета эскроу // *Банковское право*. 2021. № 4. С. 7–16.
4. Ахметова Г.З. Система институтов российского договорного права: единство, дифференциация, взаимодействие : дис. ... канд. юрид. наук. Казань, 2017.
5. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 32 «Финансовые инструменты: представление» : введен в действие приказом Минфина России от 28.12.2015 № 217н. URL: <https://minfin.gov.ru/common/upload/library/2015/02/main/IAS32.pdf> (дата обращения: 18.05.2024).
6. Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями» : введен в действие приказом Минфина России от 27.06.2016 № 98н. URL: https://minfin.gov.ru/ru/document/?id_4=117320 (дата обращения: 24.06.2024).

7. Модель консолидированной финансовой отчетности за год, закончившийся 31 декабря 2023 года. URL: <https://b1.ru/local/assets/ifrs/ifrs-abv-group-model-of-consolidated-financial-statement-2023-ru.pdf> (дата обращения 04.07.2024).

8. Пример отчетности, подготовленный для условной группы компаний «Маяк М.С.Ф.О.» за 2023 год. URL: https://data.tedo.ru/msfo/mayak_msfo_illustrativ_tedo_2023.pdf (дата обращения 04.07.2024).

9. ООО «Брусника» : сайт. URL: <https://moskva.brusnika.ru/investors/finances/#financial> (дата обращения: 24.06.2024).

10. ПАО «Самолет» : сайт. URL: <https://samolet.ru/investors> (дата обращения: 24.06.2024).

11. ООО «Главстрой» : сайт. URL: <https://www.glavstroy.ru/about/investors> (дата обращения: 24.06.2024).

12. Инград : сайт. URL: <https://www.ingrad.ru/pao> (дата обращения: 24.06.2024).

13. АО «ГК “Эталон”» : сайт. URL: <https://etalongroup.ru/company/about> (дата обращения: 24.06.2024).

14. A101 : сайт. URL: <https://a101.ru/company/investment> (дата обращения: 24.06.2024).

15. Financial Results & Reports | Sun Hung Kai Properties (Hong Kong). URL: <https://www.shkp.com/en-US/investor-relations/financial-results-reports> (дата обращения: 24.06.2024).

16. China resources land ltd (Hong Kong). URL: <https://crland-umb.azurewebsites.net/en/investors/financial-results-and-presentations> (дата обращения: 24.06.2024).

17. Daiwa house industry co., ltd. annual report (Japan). URL: https://www.daiwahouse.com/English/ir/financial_results (дата обращения: 24.06.2024).

18. China Overseas Land & Investment Limited (Hong Kong). URL: http://chinaoverseas.todayir.com/html/ir_reports.php (дата обращения: 24.06.2024).

19. China Vanke Co Ltd Annual Report (China). URL: <https://vanke.com/en/investor/financial> (дата обращения: 24.06.2024).

20. Dar al arkan real estate development company (Saudi Arabia). URL: <https://www.daralarkan.com/investor-relations/financial-information/annual-reports> (дата обращения: 24.06.2024).

21. Annual report for 2023 of CapitaLand Investment Limited (CLI) (Singapore). URL: <https://ir.capitalandinvest.com/annual-report/2023/pdf/CapitaLand-Investment-Limited-Annual-Report-2023.pdf> (дата обращения: 24.06.2024).

22. Annual report for 2023 of Deutsche Wohnen (Germany). URL: <https://ir.deutsche-wohnen.com/websites/dewohnen/English/3210/annual-reports.html> (дата обращения: 24.06.2024).

23. Кувшинова В.С. Новеллы в ГК РФ: договор счета эскроу и договор эскроу // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. 2021. № 1–3 (52). С. 111–114. DOI 10.24411/2500-1000-2021-1139. EDN ННJCVR.

24. Новеллы правового регулирования счета эскроу и проблемы применения их на практике / Е.П. Смородина [и др.] // Цифровая и отраслевая экономика. 2020. № 2 (19). С. 53–58. EDN ОУJAEО.

25. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_9027 (дата обращения: 07.05.2024).

26. Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации : Федер. закон от 30.12.2004 № 214-ФЗ. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_51038 (дата обращения: 07.05.2024).

27. Письмо Минфина России от 21.02.2024 № 05-05-08/15422. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW (дата обращения: 19.06.2024).

28. Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 9 «Финансовые инструменты»: введен в действие приказом Минфина России от 27.06.2016 № 98н. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_202060 (дата обращения: 19.06.2024).

References

1. On accounting in accordance with the principles of International Financial Reporting Standards for lending transactions to developers in the presence of funds placed in escrow accounts by participants in shared-equity construction: explanations of the Bank of Russia dated 04/11/2019. URL: https://www.consultant.ru/law/podborki/otchetnost_zastrojschika_scheta_jeskrou. (In Russ.).
2. Yudin A.V. Escrow accounts as a new transaction instrument. *Economy and Business: Theory and Practice*. 2020;(4-3(62)):192-195. DOI 10.24411/2411-0450-2020-10363. EDN JPBZBJ.
3. Krokhnina Yu.A. Debatable issues of the legal nature of the escrow account. *Bankovskoe parvo = Banking law*. 2021;(4):7-16. (In Russ.).
4. Akhmetova G.Z. The system of institutions of Russian contract law: unity, differentiation, interaction : dis. ... cand. Jurid. sciences. Kazan, 2017. (In Russ.).
5. International Financial Reporting Standard (IAS) 32 «Financial Instruments: Presentation»: put into effect by Order of the Ministry of Finance of the Russian Federation dated 12/28/2015 No. 217н. URL: <https://minfin.gov.ru/common/upload/library/2015/02/main/IAS32.pdf>. (In Russ.).
6. International Financial Reporting Standard (IFRS) 15 “Revenue from Contracts with customers”: put into effect by Order of the Ministry of Finance of the Russian Federation dated 06/27/2016 No. 98н. URL: https://minfin.gov.ru/ru/document/?id_4=117320. (In Russ.).
7. Model of the consolidated financial statements for the year ended December 31, 2023. URL: <https://b1.ru/local/assets/ifrs/ifrs-abv-group-model-of-consolidated-financial-statement-2023-ru.pdf>. (In Russ.).
8. An example of reporting prepared for the conditional group of companies «Mayak M.S.F.O.» for 2023. URL: https://data.tedo.ru/msfo/mayak_msfo_illustrativ_tedo_2023.pdf. (In Russ.).
9. Brusnika : website. URL: <https://moskva.brusnika.ru/investors/finances/#financial>. (In Russ.).
10. PJSC «Samolet» : website. URL: <https://samolet.ru/investors>. (In Russ.).
11. Glavstroy LLC : website. URL: <https://www.glavstroy.ru/about/investors>. (In Russ.).
12. Ingrad : website. URL: <https://www.ingrad.ru/pao>. (In Russ.).
13. Etalon : website. URL: <https://etalongroup.ru/company/about>. (In Russ.).
14. A101 : website. URL: <https://a101.ru/company/investment>. (In Russ.).
15. Financial Results & Reports | Sun Hung Kai Properties (Hong Kong). URL: <https://www.shkp.com/en-US/investor-relations/financial-results-reports>.
16. China resources land ltd (Hong Kong). URL: <https://crland-umb.azurewebsites.net/en/investors/financial-results-and-presentations>.
17. Daiwa house industry co., ltd. annual report (Japan). URL: https://www.daiwahouse.com/English/ir/financial_results.
18. China Overseas Land & Investment Limited (Hong Kong). URL: http://chinaoverseas.todayir.com/html/ir_reports.php.
19. China Vanke Co Ltd Annual Report (China). URL: <https://vanke.com/en/investor/financial>.
20. Dar al arkan real estate development company (Saudi Arabia). URL: <https://www.daralarkan.com/investor-relations/financial-information/annual-reports>.

21. Annual report for 2023 of CapitaLand Investment Limited (CLI) (Singapore). URL: <https://ir.capitalandinvest.com/annual-report/2023/pdf/CapitaLand-Investment-Limited-Annual-Report-2023.pdf>.

22. Annual report for 2023 of Deutsche Wohnen (Germany). URL: <https://ir.deutsche-wohnen.com/websites/dewohnen/English/3210/annual-reports.html>.

23. Kuvshinova V.S. Novelties in the Civil Code of the Russian Federation: escrow account agreement and escrow agreement. *Mezhdunarodnyj zhurnal gumanitarnykh i estestvennykh nauk = International Journal of Humanities and Natural Sciences*. 2021;(1–3(52)):111-114. DOI 10.24411/2500-1000-2021-1139. EDN HHJCBP. (In Russ.).

24. Novelties of legal regulation of escrow accounts and problems of their application in practice / E.P. Smorodina [et al.]. *Cifrovaya i otraslevaya ekonomika = Digital and sectoral economics*. 2020;(2(19)):53-58. EDN OYJAE0. (In Russ.).

25. The Civil Code of the Russian Federation (Part two) dated 01/26/1996 No. 14-FZ. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_9027. (In Russ.).

26. On participation in the shared construction of apartment buildings and other real estate objects and on amendments to some legislative acts of the Russian Federation : Feder. Law No. 214-FZ of 12/30/2004. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_51038. (In Russ.).

27. Letter of the Ministry of Finance of the Russian Federation dated 02/21/2024 No. 05-05-08/15422. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW. (In Russ.).

28. International Financial Reporting Standard (IFRS) 9 “Financial Instruments” : put into effect by Order of the Ministry of Finance of the Russian Federation dated 06/27/2016 No. 98h. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_202060. (In Russ.).

Информация об авторах / Information about the authors

В.Э. Керимов – доктор экономических наук, профессор;

Е.Л. Можина – преподаватель.

V.E. Kerimov – doctor of economic sciences, professor;

E.L. Mozhina – teacher.

Статья поступила в редакцию 15.07.2024; одобрена после рецензирования 30.07.2024; принята к публикации 05.08.2024.

The article was submitted 15.07.2024; approved after reviewing 30.07.2024; accepted for publication 05.08.2024.

Анализ и диагностика методических подходов к учету капитализированных затрат по заимствованиям на основе требований МСФО в управленческой отчетности застройщиков

Елена Львовна Можина^{1✉}, Вагиф Эльдар оглы Керимов²

¹ Московский гуманитарно-экономический университет, Москва, Россия, lev1502@mail.ru

² Высшая школа государственного аудита Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова, Москва, Россия, vkerimov@mail.ru

Аннотация. Анализ публично размещенных отчетов строительных организаций-застройщиков, сформированных по правилам МСФО, дает основание считать, что они могут пользоваться различными подходами при учете капитализированных затрат по заимствованиям. В МСФО общие подходы к такому учету сформированы в IAS 23 «Затраты по займам», но в данном стандарте не отражаются отраслевые особенности капитализации затрат по займам строительными организациями – застройщиками, в связи с чем такие особенности формируются и учитываются застройщиками при подготовке отчетности самостоятельно, не имея общепринятых методических рекомендаций по данному вопросу. Этим определяется актуальность проведенного исследования.

В статье проводится анализ применяемых подходов застройщиками к учету капитализированных затрат по займам на основе требований МСФО, составленный на основе данных публично размещенных отчетностей крупных строительных организаций-застройщиков. Ранее такой комплексный анализ не осуществлялся. **Объектом настоящего исследования** выступает публично размещенная управленческая отчетность крупных строительных организаций-застройщиков, составленная на основе требований МСФО. **Предметом исследования** являются применяемые застройщиками подходы по капитализации затрат по займам на основе требований МСФО. **Целью** исследования является анализ и диагностика подходов к учету капитализированных затрат по заимствованиям на основе требований МСФО к управленческой отчетности застройщиков. **Результаты проведенного анализа** могут быть использованы разными пользователями для различных целей: ответственными работниками строительных организаций-застройщиков (при составлении управленческой отчетности на основе требований МСФО), аудиторами строительных организаций-застройщиков, методологами, независимыми экспертами-аналитиками (при анализе финансово-хозяйственной деятельности застройщиков), бухгалтерами (при ведении учета в соответствии с национальными стандартами бухгалтерского учета).

Ключевые слова: капитализированные проценты, МСФО, управленческая отчетность застройщика, квалифицируемые активы, IAS 23

Для цитирования: Можина Е.Л., Керимов В.Э. Анализ и диагностика методических подходов к учету капитализированных затрат по заимствованиям на основе требований МСФО в управленческой отчетности застройщиков // Экономические системы. 2024. Том 17, № 3 (66). С. 112–124. DOI 10.29030/2309-2076-2024-17-3-112-124.

Original article

Analysis and diagnostics of methodological approaches to accounting for capitalized borrowing costs based on IFRS requirements in the management reporting of developers

Elena L. Mozhina^{1✉}, Vagif E. Kerimov²

¹ Moscow University of Humanities and Economics, Moscow, Russia, lev1502@mail.ru

² Higher School of Public Audit of Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russia, vkerimov@mail.ru

Abstract. An analysis of publicly posted reports of construction organizations-developers, formed according to the rules of IFRS, gives reason to believe that they can use different approaches when accounting for capitalized borrowing costs. In IFRS, general approaches to such accounting are formed in IAS 23 «Borrowing Costs», but this standard does not reflect the industry-specific capitalization of borrowing costs by construction organizations, developers, and therefore such features are formed and taken into account by developers when preparing reports independently, without generally accepted methodological recommendations on this issue. This determines the relevance of the conducted research.

The article analyzes the approaches used by developers to accounting for capitalized borrowing costs based on the requirements of IFRS, compiled on the basis of data from publicly posted reports of large construction organizations-developers. Previously, such a comprehensive analysis has not been carried out. **The object of this study** is the publicly posted management reports of large construction organizations, developers, compiled on the basis of IFRS requirements. **The subject** of the study is the approaches used by developers to capitalize borrowing costs based on the requirements of IFRS. **The purpose of the study** is to analyze and diagnose approaches to accounting for capitalized borrowing costs based on IFRS requirements for management reporting of developers. **The results of the analysis** can be used by different users for different purposes: responsible employees of construction organizations-developers (when compiling management reports based on IFRS requirements), auditors of construction organizations-developers, methodologists, independent expert analysts (when analyzing financial and economic activities of developers), accountants (when accounting in accordance with national standards accounting standards).

Keywords: capitalized interest, IFRS, management reporting of the developer, qualifying assets, IAS 23

For citation: Mozhina E.L., Kerimov V.E. Analysis and diagnostics of methodological approaches to accounting for capitalized borrowing costs based on IFRS requirements in the management reporting of developers. *Economic Systems*. 2024;17(3(66)):112-124. (In Russ.). DOI 10.29030/2309-2076-2024-17-3-112-124.

Введение

Рост показателей деятельности сферы жилищного строительства в РФ в последние годы свидетельствует не только об имеющемся спросе, но и обеспеченности финансирования проектов строительства, в связи с чем тема настоящего исследования является значимой, особенно для тех строительных организаций-застройщиков, которые формируют свою управленческую отчетность по правилам МСФО.

Проведенное исследование показывает, что в управленческой отчетности строительных организаций-застройщиков наблюдается неунифицированная практика учета капитализации затрат по заимствованиям по правилам МСФО, а именно – застройщиками применяются различные подходы, в рамках которых:

- полностью капитализируются проценты по займам;
- не капитализируются проценты по займам;
- частично капитализируются проценты по займам.

Проведем анализ всех трех вариантов имеющихся подходов капитализации затрат по заимствованиям, исходя из информации, которая публично размещена строительными организациями-застройщиками в консолидированной финансовой отчетности, составленной на основе требований МСФО (опубликована на официальных сайтах застройщиков).

Основная часть

Обзор литературы по теме исследования

Имеющиеся научные исследования по капитализации затрат по займам согласно требованиям МСФО:

– описывают в целом подход по капитализации затрат по займам, без применимости условий стандарта МСФО – IAS 23 [1] к строительным организациям-застройщикам [2];

– не комментируют и не детализируют все имеющиеся варианты капитализации процентов по займам, имеющиеся в публикуемых отчетностях застройщиков, сформированных на основе требований МСФО, либо поясняют только методологию одного варианта учета [3, 4].

Методология проведения исследования

В рамках проведения настоящего исследования для формирования и анализа эмпирической базы применялись:

1. Выборки данных для проведения анализа с учетом следующих критериев:
 - а) крупные застройщики, публично разместившие отчетность на основе требований МСФО в открытом доступе: ПАО «Самолет», ООО «Брусника», ООО «Главстрой», ПАО «Группа ЛСР», АО «ГК «Эталон», ООО «А 101»;
 - б) период – последние три отчетных периода: 2023, 2022, 2021 г.
2. Анализ публично размещенной отчетности крупных застройщиков на основе требований МСФО за последние три года в части:
 - а) учетной политики по капитализированным затратам по заимствованиям;
 - б) раскрытия информации с учетом требований IAS 23 «Затраты по займам» [1] о сумме капитализированных затрат по займам.
3. Сравнение подходов по капитализации затрат по заимствованиям на основе требований МСФО, прописанных в учетной политике застройщиков.
4. Графический и табличный методы отображения результатов проведенного анализа.

Результаты анализа применяемых на практике подходов к учету капитализированных затрат по заимствованиям на основе требований МСФО в управленческой отчетности застройщиков

При подготовке эмпирической базы данных для анализа авторы подчеркивают рост актуальности настоящего исследования ввиду увеличения объема заимствований в 2023 г. у выбранных застройщиков по сравнению с 2021 г., что наглядно видно на рис. 1. Прирост капитализированных затрат по займам в большей части обусловлен приростом задолженности по привлеченным кредитам, в том числе проектным.

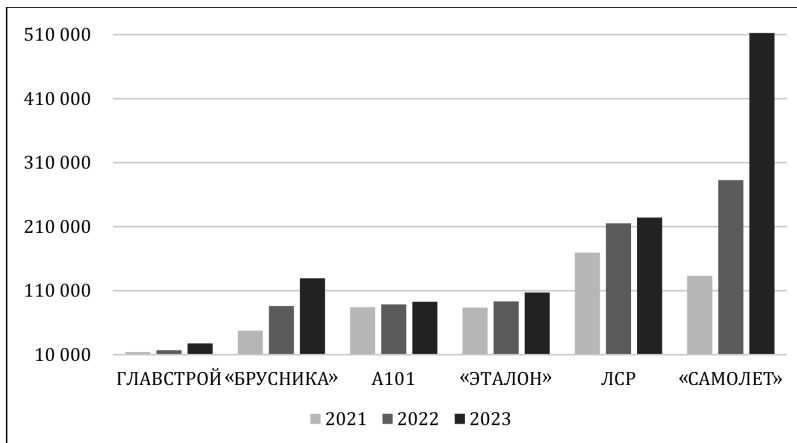


Рис. 1. Изменение объема привлеченного кредитования выбранными застройщиками за период 2021–2023 гг. (млн руб.)

Источник: составлено авторами на основе публично размещенной отчетности застройщиков [5, 6, 7, 8, 9, 10].

Авторы с учетом применяемых подходов по капитализации затрат по займам агрегировали и классифицировали застройщиков на две группы (рис. 2):

- застройщики, которые капитализируют затраты по займам;
- застройщики, которые не капитализируют затраты по займам.

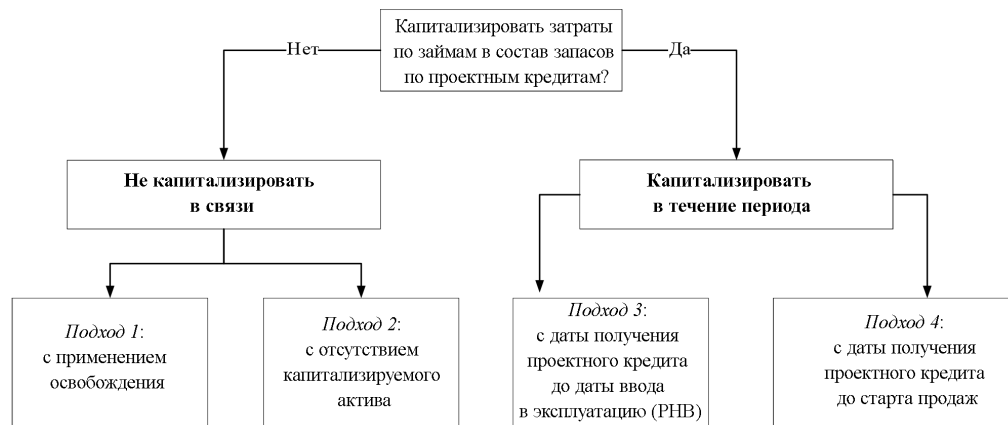


Рис. 2. Подходы, применяемые застройщиками при капитализации затрат по займам на основе требований МСФО

Источник: составлено авторами на основе публично размещенной отчетности застройщиков [5, 6, 7, 8, 9, 10].

Для анализа объема капитализированных затрат по заимствованиям по разным подходам и изменения их за последние три отчетных периода авторы систематизировали и агрегировали данные по капитализированным затратам по займам, представленные в публично размещенной отчетности застройщиками, и представили их в виде эмпирической базы данных в табл. 1. На основании данной информации наблюдается прирост капитализированных процентов в период с 2021 по 2023 г.

Проанализируем обоснования и причины, по которым используется каждый из подходов, представленных на рис. 2.

1. Отсутствие капитализируемых затрат по займам и признание их в составе расходов текущего периода

Данное направление – не самое популярное среди застройщиков, так как приводит к признанию расходов единовременно, что может негативно сказаться на финансовом результате. Авторы выделили *два основания*, которыми руководствуются компании при выборе указанного направления.

Подход 1: применение освобождения, предусмотренного п. 4b IAS 23. Усредненные положения учетной политики группы застройщиков, не капитализирующих затраты по займам по основанию 1 в связи с применением освобождения, представлены в табл. 2.

Таблица 1

**Информация о подходах по капитализации затрат по займам,
применяемых отдельными застройщиками в 2021–2023 гг.**

Метрика выборки	Застройщики, которые не капита- лизируют затраты по займам (подходы 1, 2)	Застройщики, которые капитали- зируют затраты по займам (подход 3)	Застройщики, которые капитали- зируют затраты по займам частично (подход 4)
Суммы капитали- зированных затрат по займам за 2023 г, тыс. руб.	–	19 016	405
Суммы капитали- зированных затрат по займам за 2022 г, тыс. руб.	–	8618	–
Суммы капитали- зированных затрат по займам за 2021 г, тыс. руб.	–	5474	–
Перечни застройщи- ков, составляющие выборку	А 101, «Эталон», Главстрой в 2021–2022 гг.	«Самолет», ЛСР, «Брусника»	Главстрой с 2023 г.

Источник: составлено авторами на основе публично размещенной отчетности застройщиков [5, 6, 7, 8, 9, 10].

Таблица 2

**Усредненные положения учетной политики группы застройщиков,
не капитализирующих затраты по займам
в связи с применением освобождения**

Понятие	Характеристика
Капитализируемые затраты по займам	Процентные расходы по привлеченным средствам для возведения объекта строительства
Квалифицированные активы	Объекты строительства, по которым получено разрешение на строительство, но продажи объектов еще не начаты
Дата начала капитализа- ции затрат по займам	Дата начала этапа подготовки плана по проекту строительства
Дата окончания капитали- зации затрат по займам	Дата начала продаж объекта строительства
Перерывы в капитализа- ции затрат по займам	Отсутствуют

Окончание табл. 2

Понятие	Характеристика
Освобождение	Компания не капитализирует проценты по займам, так как считает, что девелоперские проекты можно классифицировать в виде запасов, производимых или иным образом формируемых регулярно в требуемых объемах

Источник: составлено авторами на основе публично размещенной отчетности застройщиков [5, 6, 7, 8, 9, 10].

Подход 2: отсутствие квалифицируемого актива. Усредненные положения учетной политики группы застройщиков, не капитализирующих затраты по займам по основанию 2 в связи с отсутствием квалифицируемого актива, представлены в табл. 3.

Таблица 3

Усредненные положения учетной политики группы застройщиков, не капитализирующих затрат по займам по основанию 2 в связи с отсутствием квалифицируемого актива

Понятие	Характеристика
Капитализируемые затраты по займам	Отсутствуют
Квалификационные активы	Отсутствуют, так как активы, готовые к продаже, не относятся к категории квалифицируемых активов
Начало периода капитализации затрат по займам	Не капитализируют
Окончание периода капитализации затрат по займам	Не капитализируют
Перерывы в капитализации затрат по займам	Не капитализируют

Источник: составлено авторами на основе публично размещенной отчетности застройщиков [5, 6, 7, 8, 9, 10].

В обоснование данной позиции застройщики дополнительно ссылаются на опубликованное пояснение Совета по МСФО в марте 2019 г. по вопросу капитализации затрат по займам на непроданную часть квартир в строящемся многоквартирном доме [11]. Согласно данному пояснению, в связи с тем, что выручка признается в течение времени и объект уже готов к продаже, данные запасы не соответствуют понятию квалифицированного актива и, следовательно, затраты по займам не могут быть капитализированы.

II. Капитализация затрат по займам

Подход 3: затраты по займам капитализируются до даты ввода в эксплуатацию. Усредненные положения учетной политики группы застройщиков, капитализирующих затраты по займам в течение всего периода строительства либо до даты ввода объекта в эксплуатацию, либо до даты получения разрешения на строительство (РНВ), представлены в табл. 4.

Таблица 4

Усредненные положения учетной политики группы застройщиков, капитализирующих затраты по займам в течение всего периода строительства

Понятие	Характеристика
Капитализируемые затраты по займам	Процентные расходы (в том числе рассчитанные по средневзвешенной ставке финансирования группы, за исключением привлеченного целевого финансирования группы) за вычетом инвестиционного дохода
Квалифицируемые активы	Земельные участки, предназначенные для возведения объектов строительства, а также прочих объектов
Начало периода капитализации затрат по займам	Дата начала этапа подготовки плана по проекту строительства
Окончание периода капитализации затрат по займам	Дата получения разрешения на ввод объекта в эксплуатацию (РНВ)
Перерывы в капитализации процентов	Возможны (указано только у одного застройщика)

Источник: составлено авторами на основе публично размещенной отчетности застройщиков [5, 6, 7, 8, 9, 10].

Ввиду ограниченности информации в учетной политике указанных компаний авторы дополнили обоснование в защиту применяемого подхода компаниями, которые капитализируют затраты по займам (подход 3): застройщик привлекает длительное финансирование проекта строительства, получение будущих экономических выгод от реализации которого хотя и поступает от продажи объектов строительства, но в течение длительного периода времени – более 12 мес., а квалифицируемый актив готов к использованию только после даты ввода в эксплуатацию.

Подход 4. Затраты по займам капитализируются до старта продаж. Усредненные положения учетной политики группы застройщиков, капитализирующих затраты по займам до старта продаж, представлены в табл. 5.

В компаниях используется понятие «квалифицируемый актив», определенное в IAS 23 как «актив, подготовка которого к использованию по назначению или для продажи, обязательно требует значительного времени» [1].

Таблица 5

**Усредненные положения учетной политики группы застройщиков,
капитализирующих процентов до старта продаж**

Понятие	Характеристика
Капитализируемые затраты по займам	Процентные расходы по привлеченным средствам для возведения объекта строительства
Квалификационные активы	Объекты строительства, по которым получено разрешение на строительство, но продажи объектов еще не начаты
Начало периода капитализации затрат по займам	Дата начала этапа подготовки плана по проекту строительства
Окончание периода капитализации затрат по займам	Дата начала продаж объекта строительства
Перерывы в капитализации затрат по займам	Отсутствуют

Источник: составлено авторами на основе публично размещенной отчетности застройщиков [5, 6, 7, 8, 9, 10].

Для полноценного обоснования застройщиками подхода 4 требуется руководствоваться следующим:

1. Девелоперские проекты в исследуемых организациях не всегда используют понятие «запасы», данное в IAS 23 [1]. Отметим, что IAS 23 допускает такое освобождение ввиду сложности распределения затрат на такие запасы, а также необходимости регулярного мониторинга продаж по ним для корректного отражения себестоимости. Однако финансирование в области строительства, как правило, носит проектный характер, в том числе с учетом требований законодательства [12]. Кроме того, если рассматривать отдельные проекты, то они не осуществляются в больших количествах: едва ли число одновременных проектов в рамках одного юридического лица будет больше пяти.

Стоит отметить, что, включая данное освобождение в стандарт [1], Совет по МСФО в том числе руководствовался целью сближения со стандартом FAS 34 «Капитализация затрат по процентам» (US GAAP) (подп. BC5–BC14) [13]. Согласно п. 10 FAS 34 «Капитализация затрат по процентам» [14], компания не должна капитализировать проценты на такого рода запасы, при этом в п. 9 (b) в качестве примера квалифицированного актива приводятся девелоперские проекты (тем самым исключая возможность классифицировать их как «запасы», производимые или иным образом формируемые регулярно в требуемых объемах [1]).

2. В марте 2019 г. Совет по МСФО опубликовал свою позицию [11] по конкретной ситуации о реализации квартир в многоквартирном доме, в котором продажи начались до начала строительства, но часть квартир осталось не реализованной. Совет по МСФО решил, что нереализованная часть квартир, которая на-

ходится в процессе строительства, не соответствует понятию «квалифицируемый актив», так как они уже готовы к продаже в любой момент, и контроль над объектом будет передаваться с момента регистрации контракта в течение периода строительства (п. 35 (с) IFRS 15) [15]. Таким образом, для подготовки объекта к продаже и передаче контроля над ним не потребуется «значительного времени». В момент продажи он будет списан на себестоимость, в будущем никакие расходы по этому объекту компания уже не имеет права признавать на балансе;

3. Соответственно, до старта продаж незавершенное строительство соответствует определению квалифицируемого актива, так как для его подготовки к продаже потребуется значительное время, поэтому застройщик может решить не продавать квартиры до ввода в эксплуатацию.

Расчет и отражение суммы капитализированных затрат по займам

Сумму капитализированных затрат по займам застройщики могут определить при наличии следующей информации:

- о привлеченном финансировании: целевое или нецелевое;
- наличии или отсутствии связи со строительством квалифицируемого актива;
- об объеме фактически понесенных затрат привлеченного финансирования на строительство квалифицируемого актива;
- о процентной ставке по договору привлеченного целевого финансирования проекта строительства либо (если их несколько нецелевых) по ставке капитализации;
- начале периода капитализации: с начала периода понесения затрат на финансирование строительства квалифицируемого актива;
- дате окончания капитализации – в зависимости от применяемого подхода: до даты ввода в эксплуатацию и получения РНВ или до даты старта начала продаж (подход 4).

Подходы в части определения процентной ставки значительно сближены между стандартами МСФО [1] и US GAAP [14].

Схематически авторы представили порядок определения суммы капитализированных затрат по займам на рис. 3.

Для целей управленческого учета строительной организации-застройщика капитализированные затраты по займам отражаются проводкой:

Дт Запасы – Аналитика «Квалифицируемый актив» –
– объект проекта строительства;

Кт Обязательства по привлеченному финансированию – Банк – Договор.

Капитализация затрат по займам в увеличении стоимости запасов на основе требований МСФО возможна, но для обоснования строительной организации-застройщику нужно также руководствоваться положениями IAS 23 [1], к которому отсылает IAS 2 «Запасы» [16].

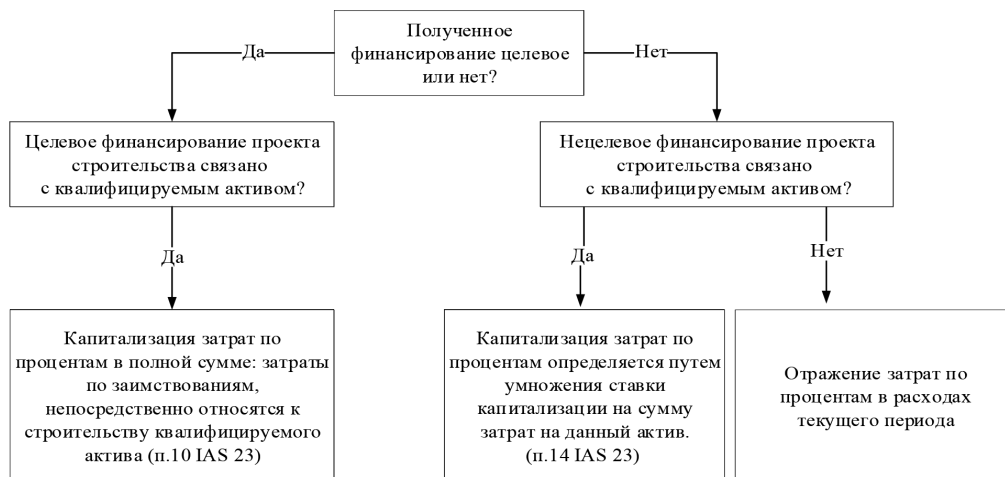


Рис. 3. Порядок определения суммы капитализированных затрат по займам с учетом требований МСФО

Источник: составлено авторами на основе IAS 23 «Затраты по заимствованиям» [1].

Обсуждение и заключение

Авторы настоящего исследования сходятся во мнении, что наиболее корректным с точки зрения соблюдения требований стандартов МСФО и пояснений к ним Советом по МСФО является четвертый подход, при котором подразумевается капитализация затрат по займам в период с даты начала планирования проекта до старта продаж объекта строительства.

При этом авторы настоящего исследования не исключают наличия у застройщиков дополнительной информации, суждений об обоснованности применения ими методологии учета капитализированных затрат по займам на основании положений МСФО, которая также подтверждается независимыми аудиторами корректной.

Список источников

1. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 23 «Затраты по заимствованиям»: введен в действие на территории Российской Федерации приказом Минфина России от 28.12.2015 № 217н. URL: https://minfin.gov.ru/common/upload/library/2017/01/main/MSFO_IAS_23.pdf (дата обращения: 24.06.2024).
2. Федотова М.А., Мальцев А.С., Ташихина Т.В. Управление стоимостью наукоемкого проекта на этапе проектирования и строительства // Эффективное антикризисное управление. 2015. № 1 (88). С. 68–89. EDN TPNZPH.
3. Шмелева Г.А. Влияние капитализации расходов на внеоборотные активы и отражения в текущем периоде на финансовую отчетность и финансовые показатели // Инновационные научные исследования: теория, методология, практика : сб. ст. XVII Между-

народной науч.-практ. конф. : в 2 ч. (Пенза, 27 мая 2019 г.). Ч. 2. Пенза : Наука и Просвещение (ИП Гуляев Г.Ю.), 2019. С. 70–74. EDN ZIT00L.

4. Мырзаibraимова И.Р. Особенности учета затрат по займам в жилищно-строительном комплексе // Наука и новые технологии. 2010. № 4. С. 148–153. EDN VMQWNU.

5. ООО «Брусника» : [сайт]. URL: <https://moskva.brusnika.ru/investors/finances/#financial> (дата обращения: 24.06.2024).

6. ПАО «Самолет» : [сайт]. URL: <https://samolet.ru/investors> (дата обращения: 24.06.2024).

7. ООО «Главстрой» : [сайт]. URL: <https://www.glavstroy.ru/about/investors/> (дата обращения: 24.06.2024).

8. ПАО «Группа ЛСР» : [сайт]. URL: <https://www.lsrgroup.ru/raskrytie-informaczii/buxgalterskaya-otchetnost-po-msfo> (дата обращения: 24.06.2024).

9. АО «ГК «Эталон» : [сайт]. URL: <https://etalongroup.ru/company/about> (дата обращения: 24.06.2024).

10. ООО «А 101» : [сайт]. URL: <https://a101.ru/company/investment> (дата обращения: 24.06.2024).

11. Документ Совета по МСФО «Передача построенных товаров с течением времени (IAS 23)». Март 2019 г. URL: <https://www.ifrs.org/projects/completed-projects/2019/over-time-transfer-of-constructed-good-ias-23/#published-documents> (дата обращения: 24.06.2024).

12. Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации : Федер. закон от 30.12.2004 № 214-ФЗ. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_51038 (дата обращения: 07.05.2024).

13. Основание для выводов по МСФО 23 «Затраты по займам». URL: https://library.croneri.co.uk/cch_uk/iaststd/ias23-basis-200703#toc-1 (дата обращения: 24.06.2024).

14. FAS 34 «Капитализация затрат по процентам». URL: <https://www.fasb.org/page/PageContent?pagelId=/reference-library/superseded-standards/summary-of-statement-no-34.html&bcpath=tff> (дата обращения: 24.06.2024).

15. Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями» : введ. в действие Приказом Минфина России от 27.06.2016 № 98н. URL: https://minfin.gov.ru/ru/document/?id_4=117320 (дата обращения: 24.06.2024).

16. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 2 «Запасы» : введ. в действие Приказом Минфина России от 28.12.2015 № 217н. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_193531 (дата обращения: 07.05.2024).

References

1. International Financial Reporting Standard (IAS) 23 «Borrowing Costs»: put into effect on the territory of the Russian Federation by Order of the Ministry of Finance of the Russian Federation dated 12/28/2015 No. 217н. URL: https://minfin.gov.ru/common/upload/library/2017/01/main/MSFO_IAS_23.pdf. (In Russ.).

2. Fedotova M.A., Maltsev A.S., Tazikhina T.V. Cost management of a high-tech project at the stage design and construction. *Effektivnoe antikrizisnoe upravlenie = Effective anti-crisis management*. 2015;(1(88)):68-89. EDN TPNZPH. (In Russ.).

3. Shmeleva G.A. The impact of capitalization of expenses on non-current assets and reflections in the current period on financial statements and financial indicators. Innovative scientific research: theory, methodology, practice : collection of Articles XVII of the International Scientific

and Practical Conference : at 2 o'clock (Penza, May 27, 2019). P. 2. Penza : Science and Education (IP Gulyaev G.Yu.), 2019. P. 70–74. EDN ZIT00L. (In Russ.).

4. Myrzaibraimova I.R. Features of accounting for borrowing costs in the housing and construction complex. *Nauka i novye tekhnologii = Science and new technologies*. 2010;(4):148–153. EDN VMQWNU. (In Russ.).

5. Brusnika LLC : [website]. URL: <https://moskva.brusnika.ru/investors/finances/#financial>. (In Russ.).

6. PJSC «Samolet» : [website]. URL: <https://samolet.ru/investors>. (In Russ.).

7. Glavstroy LLC : [website]. URL: <https://www.glavstroy.ru/about/investors>. (In Russ.).

8. PJSC «LSR Group» : [website]. URL: <https://www.lsrgroup.ru/raskrytie-informaczi/buxgalterskaya-otchetnost-po-msfo>. (In Russ.).

9. JSC «GC «Etalon» : [website]. URL: <https://etalongroup.ru/company/about>. (In Russ.).

10. LLC «A 101» : [website]. URL: <https://a101.ru/company/investment>. (In Russ.).

11. IAS Council document «Transfer of Constructed Goods over Time (IAS 23)». March 2019. URL: <https://www.ifrs.org/projects/completed-projects/2019/over-time-transfer-of-constructed-good-ias-23/#published-documents>. (In Russ.).

12. On participation in the shared construction of apartment buildings and other real estate objects and on amendments to Certain legislative acts of the Russian Federation : Feder. Law No. 214-FZ of 12/30/2004. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_51038. (In Russ.).

13. Basis for conclusions under IFRS 23 «Borrowing Costs». URL: https://library.croneri.co.uk/cch_uk/iaststd/ias23-basis-200703#toc-1. (In Russ.).

14. FAS 34 «Capitalization of interest costs». URL: <https://www.fasb.org/page/PageContent?pagelId=reference-library/superseded-standards/summary-of-statement-no-34.html&bcpath=tff>. (In Russ.).

15. International Financial Reporting Standard (IFRS) 15 «Revenue from contracts with customers» : introduction. effective by Order of the Ministry of Finance of the Russian Federation dated 06/27/2016 No. 98n. URL: https://minfin.gov.ru/ru/document/?id_4=117320. (In Russ.).

16. International Financial Reporting Standard (IAS) 2 «Inventories» : introduction. effective by Order of the Ministry of Finance of the Russian Federation dated 12/28/2015 No. 217n. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_193531. (In Russ.).

Информация об авторах / Information about the authors

Е.Л. Можина – преподаватель;

В.Э. Керимов – доктор экономических наук, профессор.

E.L. Mozhina – teacher;

V.E. Kerimov – doctor of economic sciences, professor.

Статья поступила в редакцию 09.07.2024; одобрена после рецензирования 24.07.2024; принята к публикации 29.07.2024.

The article was submitted 09.07.2024; approved after reviewing 24.07.2024; accepted for publication 29.07.2024.

Требования к оформлению научных статей, подаваемых на публикацию в научный журнал «Экономические системы»

Для размещения в журнале принимаются ранее не опубликованные в других печатных или электронных изданиях научные статьи.

Все материалы следует присылать в редакцию по электронной почте. Адрес электронной почты редакции: office@dashkov.ru. Телефон для справок: 8-985-999-08-75.

Обязательна уникальность текста по системе «Антиплагиат» не ниже 80%.

Редакция оставляет за собой право внесения редакторской и корректорской правки в авторские тексты статей.

Рукописи научных статей подлежат обязательному рецензированию.

В случае отклонения статьи редакция высылает автору соответствующее уведомление.

Статья должна содержать (в соответствии с требованиями ВАК):

- сведения об авторе(-ах) (на русском и английском языках); указать автора, ответственного за переписку;
- индекс УДК;
- тип статьи (научная, дискуссионная, обзорная);
- название статьи (на русском и английском языках);
- ключевые слова (4–15 слов, на русском и английском языках);
- аннотацию (до 250 слов, на русском и английском языках), содержащую цель, задачи, основные положения, результаты исследования;
- при наличии – слова благодарности за помощь в подготовке статьи, сведения о грантах, проектах, научно-исследовательских работах, в рамках или по результатам которых опубликована статья, информацию о финансировании (на русском и английском языках);
- структурированный текст статьи;
- список источников (на русском и английском языках).

Сведения об авторе(-ах):

- фамилия, имя, отчество полностью; на латинице имя и фамилию автора(-ов) приводят полностью, отчество сокращают до одной буквы;
- наименование организации, где работает или учится автор(-ы) (без обозначения организационно-правовой формы юридического лица), должность, адрес организации, город и страна;
- ученая степень, ученое звание, наименование и шифр научной специальности (по номенклатуре);
- кафедра, учебное заведение (для студентов, аспирантов, докторантов, соискателей, преподавателей вузов), направление подготовки (для магистрантов);
- открытый идентификатор учёного (Open Researcher and Contributor ID – ORCID), другие международные идентификационные номера автора(-ов) (при наличии);
- адрес электронной почты, телефон.

Требования к структуре и содержанию научной статьи:

- статья должна быть структурирована и иметь следующие разделы:

1) *введение* (раскрываются актуальность и изученность проблемы, научная новизна, цель и задачи исследования, его теоретическая и практическая значимость);

2) *основная часть* (путем анализа и синтеза раскрываются исследуемые проблемы, пути их решения, обосновываются полученные результаты, их достоверность):

– методология (описывается последовательность выполнения исследования, обосновывается выбор исследуемых методов);

– результаты (по объему занимают основное место в статье). С помощью обобщения и анализа данных доказывается рабочая гипотеза по проблеме. Анализируются ранее опубликованные материалы исследований других ученых по рассматриваемой теме (этот анализ – теоретическое ядро исследований). На основе проведенного анализа выявляются закономерности, формулируются авторский взгляд, подход, концепция. Результаты исследования излагаются кратко, но содержат достаточно информации для формирования выводов, обоснования рекомендаций (с использованием таблиц, графиков, рисунков). По тексту формируются ссылки на ранее проведенные исследования по рассматриваемой проблеме;

3) *заключение* (краткие результаты исследования, выводы по результатам исследования, обоснованные рекомендации, а также основные направления дальнейших исследований);

- текст статьи набирается в редакторе MS Word (версии не ниже 2007);
- формат страницы – А4;
- страницы пронумерованы и отформатированы;
- поля: левое – 30 мм, правое – 15 мм, верхнее и нижнее – не менее 20 мм, выравнивание по ширине;
- шрифт Times New Roman, кегль 14 (в таблицах и сносках – кегль 12);
- междустрочный интервал – 1,5; абзацный отступ – 1,25 см;
- минимальный объем для научной статьи – 10 с., максимальный – 24 с.;
- **тексты, таблицы, рисунки не должны быть отсканированы или скопированы с экрана компьютера;**
- таблицы и рисунки выполняются в черно-белом варианте, нумеруются в порядке их упоминания в тексте, имеют название и указание на источник. Текст в них должен легко читаться, а детали – четко различаться;
- рисунки должны прилагаться к электронному варианту статьи отдельными файлами в форматах tif, jpg, png, gif, 300 dpi (300 точек).

Список источников:

- в перечень источников включают **только те ресурсы, которые упомянуты или цитируются в основном тексте статьи;**
- в тексте ссылки на источники следует оформлять в квадратных скобках. Если ссылка дается на печатный источник, после номера источника указываются страницы, на которые ссылается автор (например, [1, с. 112–124], [2, с. 37; 3, с. 118]);
- перечень источников на русском языке (Список источников) оформляется в соответствии с ГОСТ Р 7.0.5-2008. **Источники нумеруют и располагают в порядке**

их цитирования в тексте статьи. Интернет-источники приводятся с полным указанием электронного адреса (URL) и даты обращения;

- перечень источников на латинице (References) оформляется согласно Ванкуверскому стилю (Vancouver Style) в соответствии с ГОСТ Р 7.0.7-2021 (приложение А). Название журнала приводится дважды: с транслитерацией и на английском языке. Между ними ставится знак «=».

Пример оформления списка источников (References) приведен ниже;

- в статье рекомендуется использовать не менее 15 источников. Самоцитирование – не более 15%.

ТЕКСТ СТАТЬИ

.....

Список источников

1. Tietje C., Baetens F. The impact of investor-state-dispute settlement (ISDS) in the Transatlantic trade and investment partnership : study prepared for the Minister for Foreign Trade and Development Cooperation, Ministry of Foreign Affairs, The Netherlands. 2014. URL: <https://ecipe.org/wp-content/uploads/2015/02/the-impact-of-investor-state-dispute-settlement-isds-in-the-ttip.pdf>.

2. Сорокин Д. Е., Сухарев О. С. Структурно-инвестиционные задачи развития экономики России // Экономика. Налоги. Право. 2013, № 3. С. 4–15.

3. Candela R., Geloso V. Coase and transaction costs reconsidered : The case of the English lighthouse system // European Journal of Law and Economics. 2019. Vol. 48, no. 3. P. 331–349. <https://doi.org/10.1007/s10657-019-09635-4>.

4. Shifting paradigms in international investment law : more balanced, less isolated, increasingly diversified / eds. Hindelang S., Krajewski M. Oxford : Oxford University Press, 2015. 432 p.

References

1. Tietje C., Baetens F. The impact of investor-state-dispute settlement (ISDS) in the Transatlantic trade and investment partnership: Study prepared for the Minister for Foreign Trade and Development Cooperation, Ministry of Foreign Affairs, The Netherlands. 2014. URL: <https://ecipe.org/wp-content/uploads/2015/02/the-impact-of-investor-state-dispute-settlement-isds-in-the-ttip.pdf>.

2. Sorokin D. E., Sukharev O. S. Structural and investment objectives of the development of the Russian economy. *Ekonomika. Nalogi. Pravo = Economics. Taxes. Law*. 2013;(3):4-15. (In Russ.).

3. Candela R., Geloso V. Coase and transaction costs reconsidered: The case of the English lighthouse system. *European Journal of Law and Economics*. 2019;48(3):331-349. <https://doi.org/10.1007/s10657-019-09635-4>.

4. Hindelang S., Krajewski M., eds. Shifting paradigms in international investment law: More balanced, less isolated, increasingly diversified. Oxford: Oxford University Press; 2015. 432 p.

Главный редактор — *Т. А. Смирнова*
Художник — *Т. И. Такташов*
Верстка — *Н. А. Кирьянова*
Корректор — *О. Л. Грозовская*
Ответственный за выпуск — *О. Л. Грозовская*

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ

Том 17 № 3 (66) – 2024

Научный журнал

Подписано в печать 20.09.2024. Формат 70×100/1/16. Бумага офсетная № 1.
Печать цифровая. Усл. печ. л. 10,4. Тираж 400 экз. Заказ № 208629

Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°»
129347, Москва, Ярославское шоссе, д. 142, к. 732
Тел.: 8 (495) 668-12-30, 8 (499) 182-01-58
office@dashkov.ru — офис; <http://www.dashkov.ru>

Отпечатано: АО «Т8 Издательские Технологии»
109316, Москва, Волгоградский проспект, дом 42, корпус 5
Тел.: 8 (499) 322-38-30