



НАУЧНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИКА

НОМЕР 11 (119) 2024



ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИКА ЖУРНАЛ

Зарегистрирован в Федеральной службе по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций.

Свидетельство о регистрации ЭЛ № ФС 77 - 74611 от 24 декабря 2018 г.

Учредитель журнала:
Ярославский государственный технический университет

Журнал издается с 2011 года, выходит 1 раз в месяц
с 06.06.2017 года включен в перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание учёной степени доктора и кандидата наук

Редакционная коллегия:

Главный редактор

Гордеев В.А. (Ярославль, Россия)

Заместитель главного редактора

Майорова М.А. (Ярославль, Россия)

Заместитель главного редактора

Родина Г.А. (Ярославль, Россия)

Члены редакционной коллегии

Алиев У.Ж. (Астана, Казахстан)

Николаева Е.Е. (Иваново, Россия)

Альпидовская М.Л. (Москва, Россия)

Сапир Е.В. (Ярославль, Россия)

Бондаренко В.М. (Москва, Россия)

Симченко Н.А. (Симферополь, Россия)

Дяо Сюхуа (Далянь, КНР)

Шкиотов С.В. (Ярославль, Россия)

Ёлкину О. С. (Санкт-Петербург, Россия)

Юдина Т.Н. (Москва, Россия)

Карасева Л.А. (Тверь, Россия)

Кузнецов А.В. (Москва, Россия)

Научные консультанты журнала

Ладислав Жак (Прага, Республика Чехия)

Водомеров Н.К. (Курск, Россия)

Лемещенко П.С. (Минск, Беларусь)

Новиков А.И. (Владимир, Россия)

Ответственный секретарь:

Маркин М.И. (Ярославль, Россия)

Адрес редакции:

150023, г. Ярославль, Московский проспект, 88, Г-333

Телефон: +7(4852) 44-02-11

Сайт: www.theoreticaleconomy.ru

e-mail: markinmi@ystu.ru

Содержание

Теоретическая экономика

№ 11 | 2024

www.theoreticaleconomy.ru

Рубрика главного редактора

- 4 Гордеев Валерий Александрович
Теоретическая экономика: продолжаем развитие концепции

Актуальные проблемы теоретической экономики

- 12 Цуриков Владимир Иванович
Спрос, закон спроса, эффекты Гиффена и Веблена. Часть 2. Нефункциональный спрос и загадки спроса

Новая индустриализация: теоретико-экономический аспект

- 34 Балашов Алексей Михайлович
Цифровизация и использование искусственного интеллекта в производственных процессах современных предприятий
- 42 Матризаев Бахадыр Джуманиязович
Исследование теоретико-методологических аспектов концептуальной и эмпирической взаимосвязи проинновационной макрофинансовой политики и долгосрочного экономического роста
- 55 Иванцов Дмитрий Александрович, Наливайченко Екатерина Владимировна
К вопросу о содержательных характеристиках коллективного финансирования
- 67 Коречков Юрий Викторович, Тесленко Ирина Борисовна, Кваша Владимир Александрович
Институциональный подход к реализации инновационного проекта «Чистая вода» в регионах России
- 76 Комбаров Михаил Анатольевич
Проблемы воспроизводства человеческого капитала в России в условиях формирования рыночной экономики

Современные проблемы мировой экономики

- 96 Фальченко Оксана Дмитриевна, Стремоусова Елена Геннадьевна, Еремин Артем Александрович
Комплексная методика оценки рисков во внешнеэкономических сделках
- 111 Курпас Павел Александрович
Трансграничные эффекты экологической политики Европейского союза: до и после «Зелёной сделки»
- 124 Архипов Алексей Дмитриевич
Угрозы для национальных экономик со стороны бесконтрольного движения капитала и механизмы их купирования

Творчество молодых исследователей

- 136 Дацюк Полина Сергеевна, Калинин Павел Павлович, Переход Сергей Александрович
Влияние финансовой грамотности россиян на предпочтения инвестировать в ЦФА

Теоретическая экономика: продолжаем развитие концепции



Гордеев Валерий Александрович 

доктор экономических наук, профессор

Главный редактор журнала «Теоретическая экономика» г. Ярославль, Российская Федерация

E-mail: vagordeev@rambler.ru

Аннотация. В этой рубрике дается обзор материалов 11-го (119-го) номера журнала. По мнению редактора, публикации данного номера служат продолжению развития нашей концепции теоретической экономики. То есть продолжают то дело, которое мы осуществляем на страницах нашего издания на протяжении полутора десятилетий. Показано в рубрике, в чем же это заключается на примере каждой публикуемой работы. Отмечено, что оно проявляется, хотя и в неодинаковой степени, в выступлениях и известных читателям, и новых авторов. Главное внимание в содержании предлагаемого номера по-прежнему уделено актуальным проблемам теоретической экономики, теоретико-экономическим аспектам исследования новой индустриализации, современным проблемам мировой экономики, творчеству молодых ученых.

Ключевые слова: теоретическая экономика, новая индустриализация, современные проблемы мировой экономики, творчество молодых исследователей

JEL codes: A13; A14

Для цитирования: Гордеев, В.А. Теоретическая экономика: продолжаем развитие концепции / В.А. Гордеев. - Текст : электронный // Теоретическая экономика. - 2024 - №11. - С.4-11. - URL: <http://www.theoreticaleconomy.ru> (Дата публикации: 30.11.2024)

Здравствуйтесь, уважаемый читатель!

Предлагаем Вашему вниманию очередной, 11-й (119-й), номер нашего журнала. Содержимое этого номера, на наш взгляд, служит продолжению развития нашей концепции теоретической экономики, которое мы осуществляем на страницах нашего издания вот уже полтора десятилетия. Тем самым материалы этого номера являются логическим продолжением предыдущих в исследовании современных социально-экономических проблем с позиции разрабатываемой в журнале концепции. Думаем, что такой подход характеризует публикуемые и в этом номере работы. Причем не только хорошо известных Вам, уважаемый читатель, но и новых авторов.

Прежде всего традиционно обращаем Ваше внимание на первую по порядку и главную рубрику «Актуальные проблемы теоретической экономики». Здесь помещена статья под названием «Спрос, закон спроса, эффекты Гиффена и Веблена. Часть 2. Нефункциональный спрос и загадки спроса». Её написал Цуриков Владимир Иванович, доктор экономических наук, профессор из ФГБОУ ВО «Костромская государственная сельскохозяйственная академия», (г. Кострома, Российская Федерация). Работа посвящена небольшому обзору отечественной учебной и научной литературы, затрагивающей вопросы нефункционального, по классификации Лейбенштейна, спроса. Для учета влияния социальных факторов привлечена концепция демонстративного потребления Т. Веблена. Уделено внимание встречающимся в литературе неточным и спорным утверждениям, а также случаям неправильной интерпретации некоторых видов нефункционального спроса, формирующегося под влиянием социальных детерминант. В первую очередь имеется в виду практика некорректной

трактовки эффекта Веблена как исключения из закона спроса и демонстративного потребления как нерационального поведения. Результаты целого ряда исследований, выполненных в последние годы, убедительно свидетельствуют о том, что демонстративное потребление способно оказывать на проявляющего его индивида благоприятное психологическое воздействие, способствуя тем самым повышению уровня его благосостояния. На примере рынка диссертационных услуг показано, что покупатели заказных диссертаций, нередко испытывающие удивительные «психологические метаморфозы», впоследствии, благодаря им, получают возможность успешно конвертировать приобретенный символический капитал в некоторые привилегии. Предлагаемая в статье математическая модель эффекта Веблена позволяет утверждать, что эффект Веблена вполне может проявиться в результате рационального выбора потребителя, которым может быть индивид с любым уровнем дохода, кроме самого низкого, полностью исключающего возможность какого-либо выбора потребляемых благ. Показано, что в некоторых случаях для объяснения динамики рыночного спроса на то или иное благо достаточно учесть «конкуренцию» эффектов цены, Веблена, присоединения к большинству и сноба без всяких ссылок на парадоксы или исключения из закона спроса. Наряду с этим приведены примеры потребительского поведения и спроса, для интерпретации которых классификации Лейбенстайна недостаточно.

Далее в рубрике «Новая индустриализация ...» Вашему вниманию предлагается пять работ. Во-первых, статья под названием «Цифровизация и использование искусственного интеллекта в производственных процессах современных предприятий». Её прислал знакомый Вам автор Балашов Алексей Михайлович, кандидат экономических наук, доцент кафедры информационных систем и цифрового образования ФГБОУ ВО «Новосибирский государственный педагогический университет», (г. Новосибирск, Российская Федерация). Данная статья посвящена анализу возможностей и перспектив цифровой трансформации производственной сферы РФ, рассматривается ее текущее состояние, ключевые движущие силы, потенциальные преимущества и проблемы, а также даются рекомендации по дальнейшему развитию. Автор рассматривает вопросы внедрения достижений «Индустрии 4.0» в производственные процессы предприятий традиционных отраслей экономики, в частности, на транспорте, в энергетике и горнодобывающей промышленности. В рамках внедрения достижений «Индустрии 4.0» обращается к вопросу об искусственном интеллекте (ИИ), который становится неотъемлемым элементом современной промышленной эпохи, внедряясь с целью оптимизации производственных процессов. В связи с этим автор подробно останавливается на использовании искусственного интеллекта, исследуя его преимущества, возможности и перспективы, а также показывая лучшие практики применения. При этом автор показывает и анализирует основные вызовы и проблемы, возникающие при широком внедрении искусственного интеллекта в производственные процессы. Цель данной статьи, по мнению самого автора, – рассмотреть актуальность применения достижений «Индустрии 4.0» в современном производстве, показать возможности использования искусственного интеллекта в производственных процессах, проанализировать возникающие при этом основные проблемы и оценить перспективы дальнейшего развития. На основе проведенных исследований можно сделать вывод, что внедрение технологий «Индустрии 4.0» и других достижений цифровизации в современном бизнесе, в том числе на производстве, на транспорте и в энергетике, предоставляет организациям серьезные преимущества и возможности, отражающиеся на различных уровнях управления и принятия стратегических и оперативных решений. Новизна данного исследования заключается в попытке рассмотрения закономерностей и возможностей внедрения искусственного интеллекта в производственные процессы промышленных предприятий, исходя из их потребностей в настоящее время и перспектив дальнейшего развития.

Затем в этой рубрике публикуется статья «Исследование теоретико-методологических аспектов

концептуальной и эмпирической взаимосвязи проинновационной макрофинансовой политики и долгосрочного экономического роста». Её представил Матризаев Бахадыр Джуманиязович, кандидат экономических наук, доцент департамента экономической теории Финансового университета при Правительстве РФ, (г. Москва, Российская Федерация). В настоящей статье приводятся результаты исследования отдельных теоретико-методологических и эмпирических аспектов взаимосвязи проинновационной макрофинансовой политики и долгосрочного экономического роста. В результате исследования было обнаружено, что отклонение от целевого показателя роста ВВП ослабляет стимулирующий эффект государственных субсидий, что приводит к асимметричным инновационным эффектам. Исследование проводилось на основе эмпирического опыта стран с быстрорастущей экономикой, в частности, таких, как Китай, Индия и др. Также результаты показывают, что асимметричные эффекты сказываются на количестве инноваций, а не на их качестве. Неоднородность показывает, что субсидии на НИОКР в большей степени зависят от отклонения целевого показателя ВВП и снижают эффективность корпоративных инноваций по сравнению с субсидиями, не связанными с НИОКР. Кроме того, асимметричный инновационный эффект государственных субсидий более заметен в компаниях, которые подвергаются меньшему институциональному контролю. Эмпирические результаты, полученные в результате эконометрических расчетов и оценок, позволяют по-новому взглянуть на инновационный эффект государственных субсидий через призму отклонения от целевого показателя ВВП.

Далее продолжает эту рубрику статья «К вопросу о содержательных характеристиках коллективного финансирования». Её написали Иванцов Дмитрий Александрович, аспирант кафедры экономики предприятия Института экономики и управления Крымского федерального университета им. В.И. Вернадского, (г. Симферополь, Россия), и Наливайченко Екатерина Владимировна, доктор экономических наук, профессор этой кафедры. С развитием цифровой экономики и расширением крауд-технологий, отмечают они, традиционное инвестирование дополняется альтернативами, среди которых коллективное (народное) финансирование – краудфандинг – выступает одним из наиболее доступных и перспективных направлений сетевых коммуникаций. В современных условиях снижения возможностей для традиционного финансирования увеличение числа операторов краудфандинговых платформ и повышение качества услуг по содействию в инвестировании способствует развитию инноваций и социальных инициатив. Целью статьи является комплексное исследование фундаментальных основ формирования и развития крауд-технологий для определения содержательных характеристик коллективного финансирования. Задачами исследования являются: анализ сущности и становления коллективного финансирования на основе изучения основных подходов к трактованию данной дефиниции; выделение экономических и социальных функций коллективного финансирования; характеристика моделей коллективного финансирования на различных платформах; формирование общей и специфической классификации коллективного финансирования, а также определение преимуществ и недостатков каждого вида коллективного финансирования. Научная новизна исследования заключается в систематизации трактовок и функций коллективного финансирования, выделении основных видов и моделей народного финансирования, идентификации преимуществ использования коллективного финансирования как одного из видов альтернативного инвестирования. Авторами выделены социальные функции в дополнение к экономической составляющей коллективного финансирования; представлен алгоритм осуществления проекта коллективного финансирования, включающий общие этапы взаимодействия заемщика с оператором и инвесторами платформы. Выявлена дифференциация моделей сбора и возврата финансовых средств вкладчиков в зависимости от используемых крауд-платформ; идентифицированы основные критерии классификации коллективного финансирования: виды субъектов гражданского права (физические, юридические лица), участвующих в коллективном

финансировании, и типы поощрения, предлагаемого авторами проекта инвесторам. Сделан вывод о преимуществах использования альтернативного финансирования, а также перспективах новых крауд-технологий и их дальнейшего исследования.

Продолжает эту рубрику статья «Институциональный подход к реализации инновационного проекта «Чистая вода» в регионах России», которую подготовили трое авторов: Коречков Юрий Викторович, доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры экономики и учетно-аналитической деятельности Международной академии бизнеса и новых технологий (г. Ярославль, Российская Федерация); Тесленко Ирина Борисовна, доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой бизнес-информатики и экономики ФГБОУ ВО «Владимирский государственный университет им. А. Г. и Н. Г. Столетовых» (г. Владимир, Российская Федерация); Кваша Владимир Александрович, кандидат экономических наук, доцент, директор Ярославского филиала ФГБОУ «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации» (г. Ярославль, Российская Федерация). В статье исследована деятельность органов государственного и муниципального управления по реализации проекта «Чистая вода». Проанализирована совокупность организационно-управленческих и экономических отношений по обеспечению населения чистой питьевой водой. Выявлены основные причины плохого положения в области обеспечения населения чистой водой - технологическая отсталость сектора водоснабжения и недостаточный уровень инвестиций, направляемых в новые технологии водоподготовки, водоочистки и водоотведения, результатом которых является низкое качество услуг водоснабжения, повсеместное загрязнение водоисточников промышленными и бытовыми стоками. Доказано, что если в ближайшие годы не удастся заложить основы и создать механизмы для перехода сектора водоснабжения на инновационную модель развития, то можно ожидать дальнейшего ухудшения ситуации в сфере обеспечения населения чистой водой. Обоснованы инновационные подходы к реализации проекта «Чистая вода» (институциональное обеспечение процесса реализации проекта; разработка и применение новых технологий водоочистки и водоснабжения; использование новых организационно-управленческих подходов к повышению экономической и социальной эффективности водообеспечения населения). Показаны элементы институционального обеспечения проекта «Чистая вода». На основе анализа процесса водообеспечения и водоснабжения в Вологодской области обоснована возможность реализации проекта «Чистая вода». Осуществлен теоретико - методологический анализ становления и развития программных подходов к обеспечению чистой питьевой водой населения, обоснована необходимость инновационного подхода к реализации стратегических направлений Государственной программы «Чистая вода». Обоснован показатель бюджетной эффективности, который определяется как соотношение объема инвестиций из федерального бюджета, направляемых на данный объект, к плановому показателю увеличения доли населения, обеспеченного качественной питьевой водой из систем централизованного водоснабжения. Показано, что достижение целеполагания в сфере водообеспечения и водоснабжения, в том числе при реализации проекта «Чистая вода», должно учитывать социальные факторы, организационно-управленческие и институциональные воздействия, факторы противодействия достижению синергетического эффекта.

Завершает эту рубрику статья «Проблемы воспроизводства человеческого капитала в России в условиях формирования рыночной экономики», которую подготовили Комбаров Михаил Анатольевич аспирант, ассистент из Уральского государственного экономического университета, г. Екатеринбург. В статье рассматривается проблема нарастания пространственной поляризации развития видов экономической деятельности, обеспечивающих воспроизводство человеческого капитала, в условиях формирования рыночной экономики в России. Исследование акцентирует внимание на рисках, связанных с этим процессом, и предлагает меры по их минимизации. Автор выделяет, что характерное для рыночной экономики господство частной собственности даёт дополнительные

импульсы развитию как образования, так и деятельности в области здравоохранения и социальных услуг. Однако процесс формирования данного типа экономической системы в России продуцирует, в результате неравномерности протекания на её территории, нарастание пространственной поляризации развития указанных видов экономической деятельности. Это усиливает неравенство возможностей для реализации прав граждан на образование и на медицинскую помощь в региональном разрезе. Также под влиянием поляризованного развития образования сокращается ожидаемая продолжительность жизни при рождении, образуются потери реального ВВП на душу населения и растёт гетерогенность российского экономического пространства

В следующей рубрике, «Современные проблемы мировой экономики», Вашему вниманию в этом номере предлагаются три публикации. Во-первых, статья «Комплексная методика оценки рисков во внешнеэкономических сделках». Её прислали трое авторов из г. Екатеринбург, российская Федерация): Фальченко Оксана Дмитриевна, кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой мировой экономики и внешнеэкономической деятельности ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический университет»; Стремюсова Елена Геннадьевна, кандидат экономических наук, доцент, доцент этой же кафедры; Еремин Артем Александрович, менеджер по внешнеэкономической деятельности ООО «МПС». Актуальность исследования обусловлена недостаточной проработкой системного подхода к управлению рисками на каждом этапе внешнеэкономической сделки, что особенно важно в условиях повышенной неопределенности и внешних вызовов, а также необходимостью создания комплексного методического инструментария, позволяющего идентифицировать, оценивать и минимизировать риски, характерные для всех этапов внешнеэкономических сделок. Цель исследования состоит в разработке и апробации комплексной методики оценки рисков внешнеэкономической сделки, включающей в себя методический инструментарий управления рисками на каждом этапе внешнеторговой операции. Научная новизна исследования заключается в разработке авторской методики, которая связывает каждый этап внешнеэкономической сделки (от поиска поставщика до получения товара) с характерными для него рисками, что позволяет адресно оценивать и разрабатывать меры по их минимизации. Авторы апробировали предлагаемую ими методику на примере условной внешнеэкономической сделки по поставке оборудования из Китая. Результатом исследования стала сводная таблица калькуляции расходов и рентабельности внешнеэкономической сделки, демонстрирующая практическую применимость предложенной методики на примере расчетов сделки по импорту оборудования из Китая. Выводы свидетельствуют о том, что разработанная методика позволяет прогнозировать, идентифицировать и управлять рисками на каждом этапе внешнеторговой сделки, включая поиск поставщика, заключение контракта, оплату товара, транспортировку, таможенное оформление и получение товара, а универсальность методики обуславливает ее практическую значимость и возможность применения компаниями в сфере внешнеэкономической деятельности.

Во-вторых, в этой рубрике предлагается статья под названием «Трансграничные эффекты экологической политики Европейского союза: до и после «Зелёной сделки»». Её написал Курпас Павел Александрович, аспирант ФГБОУ ВО «Ярославский государственный университет им. П.Г. Демидова», (г. Ярославль, Российская Федерация). Европейское экологическое регулирование рассматривается в ЕС в качестве одного из приоритетных механизмов, призванных обеспечивать решение внутренних проблем объединения. В то же время в силу масштаба экономики ЕС и энергичного характера проводимой им политики неизбежно возникают многочисленные трансграничные эффекты, воздействующие на окружающую среду в третьих странах и, опосредованно, во всей мировой экономике в целом. В данной статье рассматриваются негативные и позитивные трансграничные эффекты (экстерналии) экологической политики Евросоюза на современном этапе, а также высказываются предположения, касающиеся будущих международных эффектов «Зелёной сделки». Описаны характерные примеры

экстерналий европейского экологического регулирования. Выявлено, что основным каналом для их распространения служит международная торговля. Их неблагоприятное влияние на третьи страны обычно выражается в чрезмерной эксплуатации национальных природных ресурсов, а также в «утечке углерода», возникающей из-за функционирования в ЕС системы торговли квотами на выбросы. Позитивные экстерналии реализуются через Брюссельский и демонстрационный эффекты и способствуют развитию экологического регулирования в странах-партнёрах. В качестве наиболее важных с международной точки зрения положений «Зелёной сделки» определены энергетическая реформа и пограничный углеродный налог. Предложены сценарии воздействия трансграничных экстерналий «Зелёной сделки» на различные группы стран. Ожидается, что наибольший ущерб понесут африканские экспортёры углеводородов. В то же время для них открываются самые большие перспективы зелёной трансформации. Другие государства в среднесрочной перспективе, по-видимому, будут вынуждены принимать меры по декарбонизации экономики, а наиболее развитые и экономически влиятельные страны, например, США и Китай, смогут извлечь дополнительную выгоду за счёт расширения спроса на экологические технологии.

Завершает эту рубрику статья «Угрозы для национальных экономик со стороны бесконтрольного движения капитала и механизмы их купирования», которую подготовили аспирант кафедры мировой экономики и мировых финансов, Финансового университета при Правительстве Российской Федерации Архипов Алексей Дмитриевич. В статье рассматривается влияние финансовой глобализации на экономику России. Автор анализирует положительные и отрицательные стороны этого процесса, такие как доступ к международным рынкам капитала, снижение транзакционных издержек и распространение передовых технологий.

Однако автор также обращает внимание на возможные негативные последствия глобализации, такие как усиление зависимости от мировых финансовых рынков, увеличение уязвимости национальных экономик перед глобальными кризисами и потеря суверенитета в принятии экономических решений.

Автор приходит к выводу, что финансовая глобализация создаёт серьёзные вызовы и угрозы для российской экономики. В связи с этим необходимо разработать стратегии и механизмы, которые позволят снизить риски и обеспечить устойчивое развитие национальной экономики в условиях глобализации.

После этого в рубрике «Творчество молодых исследователей» предлагаются Вашему вниманию одна работа. Статья «Влияние финансовой грамотности россиян на предпочтения инвестировать в ЦФА» представлена тремя исследователями из Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, г. Москва, Российская Федерация. В статье рассматриваются динамика выпуска цифровых финансовых активов (ЦФА) в России с 2022 по 2024 год и факторы, влияющие на интерес к этим инструментам. Объем размещения ЦФА значительно увеличился, достигнув 58,3 миллиарда рублей в 2023 году и планируемых 314,8 миллиарда рублей в 2024 году, что свидетельствует о растущем интересе к ЦФА. Анализ показывает, что уровень доверия к финансовым институтам, лояльность клиентов и базовая финансовая грамотность являются ключевыми факторами, способствующими этому интересу. В то же время, более консервативные инвесторы проявляют осторожность в отношении ЦФА, что указывает на необходимость повышения финансовой грамотности и доверия к новым финансовым инструментам. Статья подчеркивает важность образовательных программ и просветительских кампаний для улучшения понимания ЦФА и их потенциала, а также необходимость создания прозрачных правил регулирования для снижения недоверия и привлечения новых участников на рынок.

Таково основное содержание материалов 11-го (119-го) номера. Как видите, они, действительно, представляют собой продолжение развития выдвинутой нами почти полтора десятилетия назад в

журнале концепции теоретической экономики как нового парадигмального мейнстрима в социально-экономических исследованиях. Таким образом, считаю, материалы этого номера предстают логичным продолжением всех предыдущих ста восемнадцати номеров нашего издания.

В заключение позвольте высказать традиционное для завершения рубрики главного редактора пожелание: Успешной Вам работы над новым номером, уважаемый читатель!

С уважением В.А. Гордеев

Theoretical economy: towards further development of the concept

Valery A. Gordeev

Doctor of Economics, Professor

Chief editor of the journal «Theoretical Economy», Yaroslavl, Russian Federation

E-mail: vagordeev@rambler.ru

Abstract. This section offers an overview of the materials of the 10th (118th) issue of the journal. According to the editor, the publications of this issue serve to further develop our concept of theoretical economy. That is, they continue the work that we have been doing on the pages of our publication for one and a half decades. The section shows what this consists of using each published work as an example. It is noted that it manifests itself, although to varying degrees, in the speeches of both well-known and new authors. The main attention in the content of the proposed issue is still paid to current problems of theoretical economy, theoretical and economic aspects of the study of new industrialization, modern problems of the world economy.

Keywords: theoretical economy, new industrialization, modern problems of the world economy, creativity of young researchers

Спрос, закон спроса, эффекты Гиффена и Веблена. Часть 2. Нефункциональный спрос и загадки спроса

Цуриков Владимир Иванович 

доктор экономических наук, профессор,

ФГБОУ ВО «Костромская государственная сельскохозяйственная академия», г. Кострома, Российская Федерация.

E-mail: tsurikov@inbox.ru

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА.

спрос, закон спроса, эффект Гиффена, классификация Лейбенштейна, эффект замены, эффект дохода

АННОТАЦИЯ.

Работа посвящена небольшому обзору отечественной учебной и научной литературы, затрагивающей вопросы нефункционального, по классификации Лейбенштейна, спроса. Для учета влияния социальных факторов привлечена концепция демонстративного потребления Т. Веблена. Уделено внимание встречающимся в литературе неточным и спорным утверждениям, а также случаям неправильной интерпретации некоторых видов нефункционального спроса, формирующегося под влиянием социальных детерминант. В первую очередь имеется в виду практика некорректной трактовки эффекта Веблена как исключения из закона спроса и демонстративного потребления как нерационального поведения. Результаты целого ряда исследований, выполненных в последние годы, убедительно свидетельствуют о том, что демонстративное потребление способно оказывать на проявляющего его индивида благоприятное психологическое воздействие, способствуя тем самым повышению уровня его благосостояния. На примере рынка диссертационных услуг показано, что покупатели заказных диссертаций, нередко испытывающие удивительные «психологические метаморфозы», впоследствии, благодаря им, получают возможность успешно конвертировать приобретенный символический капитал в некоторые привилегии. Предлагаемая в статье математическая модель эффекта Веблена позволяет утверждать, что эффект Веблена вполне может проявиться в результате рационального выбора потребителя, которым может быть индивид с любым уровнем дохода, кроме самого низкого, полностью исключающего возможность какого-либо выбора потребляемых благ. Показано, что в некоторых случаях для объяснения динамики рыночного спроса на то или иное благо достаточно учесть «конкуренцию» эффектов цены, Веблена, присоединения к большинству и сноба без всяких ссылок на парадоксы или исключения из закона спроса. Наряду с этим приведены примеры потребительского поведения и спроса, для интерпретации которых классификации Лейбенштейна недостаточно.

JEL codes: C61, D11

DOI: <https://doi.org/10.52957/2221-3260-2024-11-12-33>

Для цитирования: Цуриков, В.И. Спрос, закон спроса, эффекты Гиффена и Веблена. Часть 2. Нефункциональный спрос и загадки спроса/В.И. Цуриков . - Текст : электронный // Теоретическая экономика. - 2024 - №11. - С.12-33. - URL: <http://www.theoreticaleconomy.ru> (Дата публикации: 30.11.2024)

Перевязь Портоса и концепция Веблена

Среди бесчисленного множества факторов, оказывающих влияние на потребительское поведение индивида, особое место занимают человеческие страсти. Обратимся сначала к тщеславию, как наиболее распространенной. Если задаться вопросом о том, кто не подвержен этой страсти, то на ум приходит только одно имя: Робинзон Крузо. Можно думать, что одиночество полностью освободило его не только от транзакционных издержек, но и от тщеславия. Отличный пример тщеславного поведения приводит А. Дюма в романе «Три мушкетера».

«Центром одной из самых оживленных групп был рослый мушкетер с высокомерным лицом и

в необычном костюме, привлекавшем к нему общее внимание. На нем был ... порядочно выцветший и потертый камзол, поверх которого красовалась роскошная перевязь, шитая золотом и сверкавшая, словно солнечные блики на воде в ясный полдень. Длинный плащ алого бархата изящно спадал с его плеч, только спереди позволяя увидеть ослепительную перевязь, на которой висела огромных размеров шпага».

Согласно концепции Торстейна Веблена [10] такого рода демонстрацию индивид использует для распространения информации среди окружающих о своем жизненном успехе, богатстве, статусе. Конечно в большинстве случаев, как и в этом, наибольший эффект может достигаться демонстрацией предметов роскоши. Хотя, отметим, что для выполнения указанной информационной функции достаточно, чтобы благо было желанным и труднодостижимым для представителей того социального или группового слоя, в котором состоит или стремится состоять рассматриваемый индивид. В данном случае перевязь Портоса удовлетворяет следующим критериям пригодности товара для демонстративного потребления: престижность, высокая цена, яркость цвета, броскость внешнего вида [26, с. 252-253]. Такой вид демонстративного потребления часто называют престижным потреблением.

Редкость ресурсов, характерную для мира, в котором мы живем, можно рассматривать как причину соперничества, представляющего собой важную составляющую поведения представителей всех биологических видов. Для анализа мотивов демонстративного потребления Веблен вводит понятия денежного соперничества и завистнического сравнения, которое побуждает «нас превосходить тех, с кем мы привыкли считать себя людьми одного ранга» [10]. По его словам, «... человеческая склонность к соперничеству воспользовалась потреблением товаров как средством установления различий при завистническом сравнении, ... превратив их потребление в доказательство относительной платежеспособности. Эта косвенная или второстепенная польза потребительских товаров придает престиж потреблению, а также товарам, которые лучше всего отвечают состязательному аспекту потребления» [10].

Веблен утверждает, что «каждый класс испытывает зависть и тянется к классу, стоящему на социальной лестнице ступенью выше, при этом редко сравнивая себя с теми, кто находится ниже или значительно опережает его» [10]. В зависимости от ряда конкретных обстоятельств стремление индивида может быть направлено или на вхождение в вышестоящую социальную группу или на удержание уже завоеванных позиций при угрозе их утраты в своей группе или на простую демонстрацию своего превосходства над окружающими.

Отметим, что в ответ на шумные восторги окружающих демонстрируемой перевязью, Портос пренебрежительно проронил: «Это расточительно, я и сам знаю, но модно. Впрочем, надо ведь куда-то девать родительские денежки». Хотя, судя по всему, никаких родительских денежек он не видел отроду. Как видим, демонстрацией золотой перевязи Портос стремился к созданию о себе впечатления как о небедном человеке, заявить о своем превосходстве, вызвать чувство зависти, поднять свою самооценку и тем самым потешить свое эго. Соответственно, в поведении Портоса находят выражение три мотива: экономический, моральный и психологический.

Однако в результате его близкого знакомства с д'Артаньяном выяснилось, что «перевязь Портоса сверкала золотым шитьем лишь спереди, а сзади была из простой буйволовой кожи. Портос, как истый хвастун, не имея возможности приобрести перевязь, целиком шитую золотом, приобрел перевязь, шитую золотом хотя бы лишь спереди. Отсюда и выдуманная простуда, и необходимость плаща».

Отметим, что А. Дюма не совсем справедлив по отношению к Портосу, называя его истым хвастуном. Причина его хвастовства заключается отнюдь не в особенностях его натуры. Последние отвечают только за форму, которую принимает хвастовство. Причины своими корнями уходят в биологию. Как уверяет в книге «Моральное животное» Роберт Райт «... естественный отбор создаёт “искусное умение подавать себя у самцов и столь же хорошо развитое противодействие этому

умению и придирчивость среди самок». Другими словами, самцы стараются быть хвастунами» [29]. Рекламирование собственной персоны – это естественная обязанность и прерогатива самца. Роскошный хвост павлина, вокальные способности соловья, длинные маховые перья фазана-аргуса, гребень петуха, рога оленя, ритуальные схватки служат именно этой цели.

В дикой природе самки некрупных животных, опасаясь хищников, стараются быть незаметными маленькими «серыми мышками». Самка павлина или фазана-аргуса не может позволить себе без риска быть съеденной хищником иметь слишком большой хвост или маховые перья, отрицательно влияющие на подвижность и качества полета, а самка соловья или глухаря должна быть, преимущественно, безголосой [37, с. 42]. Это – в дикой природе, а в человеческом обществе женщина защищена от хищников и поэтому не только пользуется возможностью проявлять свое тщеславие, но даже перехватила у мужчин главную роль в этом увлекательном для нее занятии [11; 39; 26, с. 253, 272]. Можно предположить, что в человеческом обществе наряду с жадной властвовать над людьми постепенно сформировалось стремление к власти над вещами и, соответственно, обладание индивидом желанным, но недостижимым для другого индивида благом обрело способность формировать у обладателя блага не только чувство превосходства, но и доминирования.

Демонстративное потребление, преследующее цель повышения или укрепления либо удержания уже достигнутого социального статуса, может приобрести форму демонстративного уничтожения материального блага или демонстративного расточительства. В качестве примеров можно привести демонстративное сожжение денег (в частности, прикуривание от предварительно подожженной денежной купюры), широкой жест «Плачу за всех!», наполнение на вечеринке ванны шампанским [28].

Замечательный пример демонстративного расточительства приводит Н.В. Гоголь описанием охватившего Тараса Бульбу восхищения при виде спящего на дороге запорожца. «Эх, как важно развернулся! Фу ты, какая пышная фигура! – говорил он, остановивши коня. В самом деле, это была картина довольно смелая: запорожец как лев растянулся на дороге. Закинутый гордо чуб его захватывал на пол-аршина земли. Шаровары алого дорогого сукна были запачканы дегтем для показания полного к ним презрения». Измазанные дегтем шаровары – это посылаемый их хозяином всем окружающим ясно читаемый сигнал: у нас такого добра – завались, девать некуда. По Веблену, демонстративное расточительство используется для того, чтобы показать, что расточитель «способен нести большие денежные убытки, которые не вредят его незаурядной состоятельности» [10].

Престиж займы

Татьяна Шишкина обращает внимание на то, что Веблен не рассматривал ситуации, в которых индивид использует демонстративное потребление для сознательного введения окружающих в заблуждение [40, с. 59]. Однако необходимо отметить, что демонстрация желаемой платежеспособности или признаков определенного социального статуса может оказаться по ряду причин очень важной потребностью того индивида, действительная платежеспособность или статус которого ниже желаемого им уровня.

Вспомним слова А.С. Пушкина, характеризующие отца Евгения Онегина: «Служив отлично-благородно, / Долгами жил его отец, / Давал три бала ежегодно / И промотался наконец». Здесь описывается тот вид демонстративного потребления, который сейчас часто называют статусным [26]. Очевидно, что герой данного четверостишия стремился как можно дольше оставаться в том кругу аристократов, в котором привык видеть самого себя. В силу опасения выпасть из него он и был вынужден регулярно устраивать разорительные для него балы. Некоторое время он удерживался в этом кругу благодаря заемным средствам.

В своей теории Веблен вообще не касается вопроса о потребительских кредитах, направляемых на приобретение предметов престижного или статусного потребления. Но у него имеется важное суждение, которое находится в полном согласии со сложившейся в современной России

практикой использования кредита для демонстративного потребления в целях подачи искаженной информации о самом себе. Указав на «широкое распространение демонстративного потребления в качестве одного из элементов нормы приличия среди всех слоев общества», Веблен говорит о том, что представители даже тех классов, денежное положение которых крепкое, «весьма часто отвлекаются на демонстративное потребление, а не на дополнительные материальные или духовные блага. ... В итоге требования денежной почтенности имеют тенденцию оставить лишь скудный прожиточный минимум для сферы недемонстративного потребления...» [10].

Таким образом, стремление к сохранению социального статуса может оказаться очень обременительным в экономическом смысле и даже непосильным, как в приведенном описании А.С. Пушкина, заставляя субъекта перераспределять скудные средства в пользу демонстративного потребления. Соответственно, «быть голодным, но прилично одетым» – значит, экономить на том, что скрыто от людских глаз, и напрягать бюджет, приобретая то, что становится объектом пристального внимания и социального контроля» [28]. Иначе говоря, то положение, в котором рискует оказаться персонаж, использующий демонстративное поведение сверх меры, хорошо характеризует поговорка: «На брюхе шёлк, а в брюхе щёлк». Ну а с другой стороны: «понты – дороже денег», «понты – это наше всё».

Основное свойство предметов демонстративного потребления – это их труднодоступность. Именно данное свойство и предоставляет индивидам возможность путем демонстрации своего доступа к таким благам проявить свое превосходство, заявить о себе, поднять свой социальный статус, повысить самооценку. Так как в качестве самого распространенного ограничения на доступность такого блага выступает его цена, то, соответственно, и доступ к нему преграждает бюджетное ограничение. Вот на преодоление (по крайней мере, временное) этого ограничения и берутся потребительские кредиты, направляемые на удовлетворение потребности в демонстративном потреблении [40, с. 60].

В марте 2018 года Банк Хоум Кредит провел опрос о том, на какие цели клиенты берут потребительские кредиты. Результаты показали, что цели кредитов расположились в следующем порядке по убыванию частоты: «ремонт, покупка недвижимости, автомобиля, крупной бытовой техники и путешествий. ... В 2018-м году больше всего вырос спрос на кредиты на путешествия» [22]. Можно думать, что для жителя современной России со средним достатком дорогой автомобиль и дальнее путешествие являются идеальными благами престижного потребления. Автомобиль не требует особой демонстрации, его и так видно, а распространить информацию о путешествии легко – достаточно разместить снимки в социальных сетях.

В качестве примеров погони за символами успеха можно отметить покупку «дорогих автомобилей марки «Мерседес» представительского класса людьми, многие из которых жили своими семьями в однокомнатных квартирах» [3, с. 156]. В работе [51] на основе эмпирических данных авторы установили, что за последние 20 лет в Ростовской области укоренилась практика использования банковских кредитов для покупки автомобилей. Авторы отмечают, что стремление к демонстративному потреблению вынуждает жителей приобретать дорогие автомобили, покупка которых без заемных средств была бы невозможна.

Психологические подарки от благ показного потребления

Неожиданная ситуация сложилась в постсоветской России с покупкой диссертаций. С начала 1990-х годов резко возрос поток заказных диссертаций, инициированный преимущественно публичными политиками [15, с. 127]. По оценке Е.В. Балацкого [3, с. 149] доля заказных диссертаций «в подавляющем большинстве ученых советов по социальным дисциплинам колеблется в районе 50% всех защищаемых работ». Легко просматривается аналогия между перевязью Портоса и ученой степенью человека, не имеющего никакого отношения ни к научной, ни к образовательной деятельности. Отметим некоторые важные особенности.

Автор исследования рынка диссертационных услуг, основанного на ряде интервью, как

с непосредственными участниками рынка, так и с экспертами ВАК и членами диссоветов, Т.Р. Калимуллин усматривает самый важный мотив покупки ученых степеней в возможности их использования «в качестве ресурса, позволяющего осуществлять символическую власть» [15, с. 127]. Строка в визитке, диплом, пара слов о наличии ученой степени во время публичной дискуссии – все это работает на повышение авторитета и усиление влияния, на легитимность слов и мнения политика как эксперта, выступающего от лица науки и, в конечном счете, дает преимущество в политической борьбе.

Многочисленные интервью позволили выявить удивительные, если не сказать парадоксальные, «психологические метаморфозы», которым подверглись многие покупатели диссертаций в процессе подготовки к ее защите. Общее влияние, образующее своеобразный синдром обладателя липовой ученой степени, Е. Балацкий представляет в виде двух эффектов. «Первый эффект состоит в рождении у покупателя диссертации интереса к теме диссертации». В период подготовки к защите диссертации покупатель все глубже погружается в тему диссертации, и очень часто ко дню защиты настолько в нее вживается, что «готов абсолютно искренне защищать каждый ее тезис». Причем Балацкий подчеркивает, что «попадание под действие этого эффекта многих покупателей ученых степеней – непреложный факт» [3, с. 154].

«Второй эффект состоит в возникновении у покупателя диссертации стойкой иллюзии, что он является полноправным и (полноценным!) представителем научного сообщества» [3, с. 154]. Насколько эта иллюзия иногда оказывалась стойкой, говорят соответствующие фрагменты из интервью, которые Т. Калимуллин взял у авторов проданных диссертаций. Например, в одном из них сообщается о том, как обладательница липовой ученой степени в споре с автором «своей» диссертации заявила ему: «Я кандидат наук, а ты кто такой?». В другом интервью – покупательница диссертации рассказывала ее автору о том, как она над ней работала, и как к ней постепенно приходило понимание важности этой работы [15, с. 128].

Немаловажный факт состоит в том, что многие обладатели купленных диссертаций из числа чиновников, предпринимателей и военных на некотором этапе своей жизни переходят в высшую школу или даже совмещают свою основную деятельность с научным администрированием, не чураясь, впрочем, и лекционной деятельности [3, с. 154-155; 15, с. 128-129]. Вот эта возможность конвертации символического капитала в некоторые привилегии, которая образуется, в том числе, в силу описанного выше синдрома обладателя липовой ученой степени, не позволяет, на мой взгляд, однозначно трактовать покупку диссертации как проявление нерационального поведения.

Как показывают многочисленные исследования последних лет [45, 47, 50, 54-57] психологическое влияние от демонстративного потребления испытывает не только покупатель заказной диссертации. Например, исследователи С. Джайкумар, Р. Сингх и А. Сарин, проанализировавшие данные более чем 30-ти тысяч индийских домохозяйств о развитии человеческого потенциала, выбрали для своей статьи название: «Я хвастаюсь, значит, я богат: субъективное экономическое благополучие и демонстративное потребление в развивающейся экономике» [49]. Они пришли к выводу, что более высокие уровни демонстративного потребления связаны с улучшением субъективного восприятия собственного экономического благополучия и что этот эффект сильнее выражен среди домохозяйств в «основании пирамиды». По их мнению, демонстративное потребление можно рассматривать как рыночное устройство, которое способно привести к значимым изменениям в восприятии собственного экономического благополучия.

Авторы работы «Чувство неполноценности, хвастовство: влияние нематериальных социальных сравнений на демонстративное потребление» подчеркивают, что они анализируют поведение потребителя, испытывающего чувство неполноценности от сравнения себя с окружающими в нематериальной сфере, т.е. по тем или иным социальным показателям, например, от сравнения успехов в учебе [59]. В этом состоит отличие их работы от большинства других работ, посвященных эффекту «угнаться за Джонсами», в которых анализируется поведение потребителя, стремящегося

к сокращению разрыва во владении материальными благами. Авторы считают, что ощущение неполноценности в нематериальных показателях мотивирует субъекта к восстановлению своего чувства превосходства путем демонстративного потребления материальных благ. Как видим и в этом случае речь идет о положительном психологическом эффекте.

В работе [53] авторы использовали онлайн-опрос и экспериментальное исследование для изучения влияния самопрезентации в социальных сетях на демонстративное потребление в Китае. Они, как и авторы работ [48, 52], отметили склонность участников опроса и эксперимента ощущать себя неполноценными после сравнения с теми, кто обладает преимуществами перед ними, и возникающую в связи с этим мотивацию к восстановлению чувства превосходства. Для достижения этой цели и представления себя в позитивном свете пользователи социальных сетей прибегают к приобретению и демонстрации дорогостоящих материальных ценностей. Заметим, что аналогичные выводы получены и в работах [59-60]. Авторы [53] отмечают, что их исследование, во-первых, позволило установить значительную положительную связь между самопрезентацией в социальных сетях и демонстративным потреблением. А во-вторых, показало, что самопрезентация знаменитостей в социальных сетях усиливает тенденцию потребителей к приобретению товаров люксовых брендов.

Как видим, те или иные акты демонстративного потребления могут оказывать на потребителя положительное психологическое воздействие. В частности, смягчать чувство завистливого соперничества [60], приглушать ощущения неполноценности [59, 47] или способствовать повышению заниженной самооценки потребителя [45], т.е. способны работать на укрепление душевного здоровья потребителя [56]. Отсюда следует, что такого рода демонстративное потребление, в какой-то степени аналогично инвестициям в человеческий капитал и, соответственно, его нельзя рассматривать только как нерациональное.

По словам Джона Гэлбрейта, в силу того, что рост эффективности производства приводит к выпуску продукции в огромных все возрастающих масштабах, то все те блага, которые необходимы для удовлетворения элементарных физиологических потребностей человека, составляют постоянно уменьшающуюся часть всей выпускаемой продукции. Соответственно, увеличивающаяся часть благ производится потому, «что обладание ими связано с определенной психической реакцией. Эти блага вызывают у потребителя чувство личного успеха, равенства с соседями, освобождают его от необходимости думать, вызывают сексуальные потребности, обещают ему престиж в обществе, улучшают его физическое самочувствие, содействуют пищеварению, сообщают внешнему облику привлекательность в соответствии с общепринятыми стандартами либо каким-то другим способом удовлетворяют психические запросы» [13, с. 290-291].

Надо отметить, что некоторые случаи показного потребления и/или расточительства, расцениваемые как нерациональные [7; 25, с. 33; 31; 34-36] или болезненные [2, с. 148] при более внимательном рассмотрении, могут оказаться вполне рациональными [4]. Т. Шишкина приводит пример неэффективной, казалось бы, телевизионной рекламы дорогостоящих квартир. Но при этом обращает внимание на далеко не сразу бросающуюся в глаза главную функцию такой рекламы. Действительно, если учесть, что такая реклама направлена не столько на потенциальных покупателей квартир, сколько на гораздо более широкую аудиторию, способную «дешифровать код престижного потребления, опознать в покупке квартиры в заданном жилом комплексе акт престижного потребления», то подобный вид демонстративного расточительства предстает совсем в другом, а именно, в рациональном свете [41, с. 73].

Демонстративное потребление и эффект Веблена

В силу того, что основная причина демонстративного потребления состоит в желании привлечь к себе внимание окружающих в виде восхищения, одобрения, интереса со стороны представителей противоположного пола и зависти – со стороны соседей, коллег или любых представителей своего пола, то лучше всего для достижения этой цели подходят предметы роскоши. Однако если под

предметами роскоши понимать блага с показателем эластичности спроса по доходу, превышающим единицу, то критерий роскоши для предмета престижного или статусного потребления оказывается слишком жестким, сильно сужающим круг таких благ. Например, нужное впечатление вполне можно достичь и с помощью неотчуждаемого символического блага: государственной или правительственной награды, ученой степени, ученого или воинского звания, профессионального звания (почетного, заслуженного, народного), значка мастера спорта, победы в соревновании, турнире, олимпиаде, конкурсе и т.п. [32].

В книге «Теория праздного класса» Веблен отмечает, что «Любое демонстративное потребление, ставшее обычаем, не остается без внимания ни в каких слоях общества, даже самых обнищавших» [10]. Поэтому можно думать, что в некоторых социальных группах престижным или статусным благом может оказаться даже малоценное для потребителя благо (с отрицательным показателем эластичности спроса по доходу).

Вспомним, например, как к Тому Соьеру, у которого внезапно прорезался незаурядный талант менеджера по продажам, выстроилась очередь из мальчишек, желающих купить у него право на участие в покраске забора. Очень скоро «из бедного мальчика, близкого к нищете, Том стал богачом». Среди полученной им кучи «сокровищ» быладохлая крыса с привязанной к хвосту веревкой, чтобы ее удобно было крутить над головой. Для него и его окружения это была нужная и редкая вещь, способная при ее эксплуатации доставлять определенное удовольствие. Обладание ею повышало его статус в кругу этих мальчишек. Ведь именно он, как владелец «блага», решал, кого из них допустить к получению удовольствия, а кому отказать. Обратим внимание на то, что на вопрос Гека, что он сделает со своей долей клада, Том ответил: «Куплю барабан, взаврадашнюю саблю, красный галстук, бульдога-щенка и женюсь». Крыса здесь не упоминается, значит, с ростом дохода величина спроса на нее снижается, т.е. она представляла для него малоценное благо.

В каком-то смысле аналогичная, но совершенно реальная ситуация неоднократно складывалась в СССР среди детей послевоенного поколения, когда мальчишки выстраивались в очередь к счастливому владельцу велосипеда с просьбой: «Дай прокатиться!». Велосипед даже в те времена не мог быть предметом роскоши, так как всегда имел предел насыщения, причем очень низкий.

Для нас важно акцентировать внимание на тех потребителях, для которых именно цена является единственным и исключительным мериллом ценности блага. Веблен настаивает на том, что при восприятии той или иной вещи признаки дороговизны зачастую принимаются за признаки красоты. Более того, если речь идет о предметах гардероба, то принципы «по одежке встречают» и «дорого и мило, дешево и гнило» играют роль главного критерия вкуса, полезности и красоты. «Мы считаем вещи красивыми, так же как и полезными, где-то в прямой зависимости от того, насколько велика их цена» [10].

В монографии О.С. Посыпановой «Экономическая психология: психологические аспекты поведения потребителей» одна из глав посвящена «выявлению и описанию мотивов демонстративного потребления молодежи в провинции. Выборку исследования составила молодежь г. Калуги и Калужской области в возрасте от 18 до 35 лет, с различным социальным и экономическим статусом, в количестве около 440 человек» [26, с. 250]. Отметим некоторые выводы из данной работы, сделанные на основании тестирования и глубинных интервью.

1. Склонность к демонстративному потреблению проявили 34% всех участников.
2. Демонстративное потребление – это коммерциализированное самовыражение, доказательство себе и другим своих высоких возможностей [26, с. 272]. Направлено на решение личностных, а не социальных проблем [26, с. 268].
3. Часто демонстративное потребление – это одна из ипостасей социализации с преувеличением своего статуса, это попытка выдавать желаемое за действительное [26, с. 272].
4. Предметы демонстративного потребления ... являются символами, указывающими на то, что их обладатель имеет высокий уровень/успех/статус в какой-либо области. Причем статус не

только социально-экономический (богатство), но и любой другой.

5. «Демонстративное потребление более выражено у женщин. ... Из исследуемых возрастов оно наиболее ярко представлено у 23-25-летних. Наиболее явно проявляется у деревенских жителей, недавно переехавших в город, девушек-студенток, которым не удается самореализоваться в учебе или творчестве, и юношей, начинающих делать офисную карьеру» [26, с. 272].

Хотелось бы подчеркнуть, что эти выводы не следует абсолютизировать. Во-первых, они являются результатами опросов и их интерпретаций, которые нельзя считать полностью лишены каких-либо искажений, а, во-вторых, в поле зрения исследователей [26] попали провинциалы, причем, только одного региона, поэтому о репрезентативности выборки следует говорить очень осторожно. Соответственно, могут иметь место расхождения с результатами других исследований. Например, в работе [25, с. 36] склонность к демонстративному потреблению выявлена у 123 из 195 участников, в исследовании [38] общая установка на демонстративное потребление выявлена у 87 из 214 анкетированных.

В работе [26] с помощью тестов было выявлено 10 видов демонстративного потребления. Участники, составившие 6% выборки из лиц, склонных к демонстративному потреблению, проявили престижное потребление, находящееся в полном согласии с критериями Веблена. «Цена вещи для них полностью эквивалентна ее престижу: чем дороже, тем лучше (далее включаются мотиваторы-самообманщики: качественнее, практичнее, вкуснее, свежее и т.п.). Ценность покупки возрастает вместе с ростом цены на этот товар или услугу. Цена здесь говорит не о качестве товара, а о качествах потребителя» [26, с. 272].

Таким образом, можно сказать, что согласно теории Т. Веблена и целому ряду теоретическим и эмпирическим исследованиям [16-17, 23-26, 31, 38, 40-41, 46, 58], существуют потребители, для которых ценность (полезность, красота) блага тем выше, чем выше его цена. Отсюда следует, что для таких потребителей может существовать ценовой интервал, в котором объем спроса на благо будет увеличиваться с ростом его цены. Как известно, за такой зависимостью величины спроса от цены закрепилось название эффекта Веблена, впервые использованное Харли Лейбенштайном в [16].

Как видно, внешние проявления эффектов Веблена и Гиффена полностью совпадают. Однако между ними существуют глубокое различие. Во-первых, эффект Гиффена может проявиться только в потреблении малоценного блага, а эффект Веблена – ценного или даже предмета роскоши. Во-вторых, эффект Гиффена обусловлен рациональным выбором потребителя, учитывающего только те свойства товара, которые принадлежат ему самому вне какой-либо зависимости от мнения окружающих. Эффект Веблена обусловлен демонстративным потреблением, в котором мнение потребителя и его окружения о ценности товара играют главную роль.

В отечественной (преимущественно, но не только) научной и учебной литературе сложилась практика некорректной трактовки эффекта Веблена, как исключения из закона спроса [8, с. 59; 9, с. 177; 12, с. 26; 14, с. 303; 19, с. 902; 30, с. 254; 33, с. 57-58; 58]. Сторонники такой интерпретации забывают о том, что закон спроса статический, что он описывает характер зависимости величины спроса на любое благо только от его цены при всех прочих равных условиях. Обратимся к примеру, который приводит А.Н. Сухарев в своей работе [32], посвященной символическому благу.

Фирма может производить дорогие наручные часы, не вкладываясь в «раскрутку» своей продукции. В этом случае фирма не будет получать символическую ренту. Высокая цена таких (не брендовых) часов обусловлена стоимостью используемых драгметаллов. Но фирма может пойти на риск и осуществить инвестиции в «раскрутку» марки. Если эти инвестиции окажутся успешными, то фирма обеспечит себе получение символической ренты за счет более высокой цены часов. Вот этой надбавкой в цене часов покупатель осуществляет покупку престижа. Другими словами, приобретая брендовый товар, т.е. тот же самый товар, но уже после удачной «раскрутки» торговой марки, покупатель доплачивает за то качество, которым этот товар не обладал до «раскрутки». Но поскольку этот товар, представляющий теперь «раскрученную» торговую марку, приобрел новое качество,

которым до этого не обладал и которое готов оплачивать потребитель, постольку мы должны считать его другим (по крайней мере, для этого покупателя) товаром. Соответственно, закон спроса в этом случае неприменим.

Можно рассмотреть эту ситуацию иначе. Так как физически товар не изменился, и его новое качество представляет исключительно символическую составляющую, то мы должны считать, что приобретение товаром этого нового качества отразилось на вкусах и предпочтениях и потребителя и тех окружающих, на которых он жаждет произвести впечатление. А изменение вкусов изменило спрос – само желание и готовность потребителя приобрести это благо, иначе говоря, сместилась и/или деформировалась кривая спроса, т.е. опять же нарушились условия справедливости закона спроса. Если рассматривать ситуацию под таким углом, то можно сказать, что с изменением цены блага изменился сам потребитель.

Еще один довод в доказательство утверждения, что эффект Веблена нельзя интерпретировать как исключение из закона спроса состоит в том, что успешная «раскрутка» торговой марки не может произойти одновременно. Напомним, что статический характер закона спроса не приемлет никакой динамики, т.е. никакой временной протяженности, временной последовательности и временной упорядоченности событий. Подразумевается, что все события, в том числе, получение дохода, его трата на приобретение благ и их потребление, происходят одновременно, не выстраиваясь даже в определенную последовательность. Что же касается успешного процесса создания и продвижения торговой марки, то он, как любой социальный процесс, как раз требует определенной последовательности действий и событий.

После необходимым юридическим процедурам фирма приступает к проведению рекламных акций и/или других мероприятий с целью создания узнаваемого образа и его продвижения на рынке, по первичным результатам которых можно будет судить о необходимости или целесообразности корректировки стратегии, расширения или изменения каналов и способов коммуникации, целевой аудитории и пр. Оценивать и анализировать свои действия для их своевременной корректировки фирма может только по реакции потребителей и конкурентов. Но их реакция может последовать только после соответствующих действий фирмы, причем потребуются некоторое время для того, чтобы в процессе межличностной коммуникации потенциальных потребителей проявился определенный тренд в их отношении к продвигаемому бренду.

Отметим, что инвестирование в создание и продвижение бренда не всегда оборачивалось успехом и возрастанием прибыли. В статье [14] рассматриваются вопросы оптимизации расходов на рекламу, выбора оптимальной цены и объема выпуска товаров Веблена, предназначенных для демонстративного потребления.

Математическая модель эффекта Веблена

Рассмотрим простейшую модель эффекта Веблена, предназначенную в основном для того, чтобы четко продемонстрировать, во-первых, возможность его проявления в результате рационального выбора потребителя и, во-вторых, его отличие от внешне схожего эффекта Гиффена. В соответствии с концепцией Т. Веблена и результатами эмпирических исследований мы рассмотрим функцию полезности такого потребителя, для которого степень престижности товара пропорциональна его цене, точнее той ее части, которая может быть названа ценой престижа.

Предположим, что потребитель приобретает два вида благ: одно в количестве x по цене p_1 и другое в количестве y по цене p_2 . Считаем, что второе благо дороже первого и способно удовлетворять те же потребности, что и первое. Но при этом оно имеет некоторые преимущества перед первым, отличаясь, например, вкусом, если это продукты питания, или дизайном или удобством в использовании или степенью безопасности и т.п. Если бы второе благо не являлось брендовым товаром, то продавалось бы по цене a , удовлетворяющему условию:

$$a > p_1 \tag{1}$$

Будем считать, что второе благо имеет символическую составляющую. Тогда цена его символа положительна и равна разности

$$p = p_2 - a \quad (2)$$

Функцию полезности с учетом престижности второго блага можно записать в виде:

$$U = \sqrt{x + y - b} + cp\sqrt{y} \quad (3)$$

где коэффициент $c > 0$, параметр $b > 0$. Параметр b представляет собой нижнюю границу суммарного количества потребляемых благ. Область определения функции (3) задается неравенствами:

$$x \geq 0, y \geq 0, x + y \geq b, p_2 > a \quad (4)$$

Бюджетное ограничение, как обычно, имеет вид:

$$p_1x + p_2y = I \quad (5)$$

где I – доход, используемый для покупки обоих благ. С учетом условий (4) получаем ограничение для дохода потребителя снизу:

$$I > p_1b \quad (6)$$

т.е. доход должен превышать стоимость благ в самом дешевом варианте.

Как видим, функция полезности (3) на вид незначительно отличается от функции полезности, рассмотренной в первой части и предназначенной для описания эффекта Гиффена. На самом деле различия весьма велики. Прежде всего, отметим, что функция (3) не удовлетворяет требованиям, предъявляемым к функциям полезности неоклассической теорией. Поэтому, например, уравнение Слуцкого не распространяется на рассматриваемый случай. Но при этом, в силу того, что мы будем считать рынок высокоорганизованным с покупателями, не имеющими возможности для выбора цены, функция (3) является функцией двух переменных x и y , и, соответственно, для нее остаются справедливыми оба закона Госсена.

Второе важное отличие состоит в том, что в функцию полезности (3) в неявном виде заложен определенный социальный аспект. Если наш потребитель ошибется в оценке ситуации, посчитав, что повышение цены второго товара повлекло за собой рост престижа его обладателя, то его выбор окажется нерациональным. Ведь в этом случае деньги, потраченные на покупку престижа, окажутся выброшенными на ветер. Соответственно, демонстрация такого блага способна повлечь за собой насмешки и даже презрение окружающих вместо ожидаемых восхищения и зависти. Можно думать, что именно поэтому богатые индивиды, в первую очередь, так называемые «светские львицы» очень опасаются подделок брендового товара, сколь бы высокого качества те ни были. Но такая ошибка потребителя означает, что его функция полезности другая. А так как мы считаем функцией полезности именно функцию (3), то фактически в нее заложено предположение, что второе благо, действительно, содержит символическую компоненту с ценой символа p .

Если из (5) найти выражение для x и подставить его в (3), то функция полезности с учетом (2) примет вид:

$$U = \frac{1}{\sqrt{p_1}} \sqrt{I - bp_1 - y(p_2 - p_1)} + c(p_2 - a)\sqrt{y} \quad (7)$$

Так как (7) является функцией одного аргумента y и строго выпукла вверх, то она имеет только один максимум, который может быть найден из условия первого порядка: $U' = 0$, т.е. из уравнения

$$-\frac{1}{\sqrt{p_1}} \frac{p_2 - p_1}{\sqrt{I - bp_1 - y(p_2 - p_1)}} + \frac{c(p_2 - a)}{\sqrt{y}} = 0 \quad (8)$$

Из (8) найдем оптимальное значение количества второго блага:

$$y = \frac{I - bp_1}{\frac{1}{c^2 p_1} \left(\frac{p_2 - p_1}{p_2 - a} \right)^2 + p_2 - p_1} \quad (9)$$

Найдем показатель эластичности этого блага по доходу:

$$E_I = \frac{I}{y} \frac{\partial y}{\partial I} = \frac{I}{I - bp_1} > 1 \quad (10)$$

Из (10) следует, что «товар Веблена» является предметом роскоши. Обратимся к производной от функции спроса (9) по цене. Получим:

$$\frac{\partial y}{\partial p_2} = \frac{c^2 p_1 (I - bp_1)}{\left(\left(\frac{p_2 - p_1}{p_2 - a} \right)^2 + c^2 p_1 (p_2 - p_1) \right)^2} \times \left(2 \frac{p_2 - p_1}{(p_2 - a)^3} (a - p_1) - c^2 p_1 \right) \quad (11)$$

Первый множитель справа в (11) принимает только положительные значения. Поэтому знак производной определяется знаком второго множителя. Производная (11) больше нуля при выполнении неравенства:

$$\left(2 \frac{p_2 - p_1}{(p_2 - a)^3} (a - p_1) - c^2 p_1 \right) > 0 \quad (12)$$

Перепишем неравенство (12) в виде:

$$\frac{p_2 - p_1}{p_2 - a} \frac{2}{(p_2 - a)^2} > \frac{c^2 p_1}{a - p_1} \quad (13)$$

Так как

$$\frac{p_2 - p_1}{p_2 - a} > 1$$

то для справедливости неравенства (12) достаточно выполнения условия:

$$\frac{2}{(p_2 - a)^2} \geq \frac{c^2 p_1}{a - p_1}$$

из которого следует:

$$p_2 \leq a + \frac{1}{c} \sqrt{\frac{2(a - p_1)}{p_1}} \quad (14)$$

Таким образом, для того, чтобы производная (11) принимала положительные значения, достаточно выполнения условий:

$$p_1 < a < p_2 \leq a + \frac{1}{c} \sqrt{\frac{2(a - p_1)}{p_1}} \quad (15)$$

Другими словами, если функция полезности потребителя имеет вид (3), то условия (15) являются достаточными для проявления эффекта Веблена.

Таким образом, если второе благо, действительно обладает символической компонентой, и для его потребителя и его окружения цена блага является показателем престижа, то функция (3) в той или иной степени подходит на роль функции полезности индивида, склонного к демонстративному

потреблению (конечно, только на некоторых интервалах значений дохода и цен). Сформулируем выводы, следующие из модели.

1. Эффект Веблена проявляется в результате рационального выбора потребителя.
2. «Товар Веблена» для его потребителя является предметом роскоши (следует из (10)).
3. С ростом дохода потребителя расходы на «товар Веблена» увеличиваются (следует из (9)).
4. Эластичность спроса на «товар Веблена» по доходу тем выше, чем ниже величина дохода (следует из (10)).
5. Эффект Веблена проявляется только в определенном ценовом интервале (15).
6. Потребителем «товара Веблена» может быть индивид с любым уровнем жизни, кроме самого низкого, т.е. такого, который не допускает никакого выбора благ (следует из (6) и (9)).

Обратим внимание на еще один вывод, вытекающий из модели. Предположим, что рассматриваемые в количестве x и y блага являются продуктами питания. Тогда при выполнении условий (15) потребитель с функцией полезности (7) будет увеличивать потребление дорожающего второго блага. Соответственно, в силу бюджетного ограничения (5) суммарное количество потребляемых продуктов питания будет снижаться, стремясь к минимальному физиологическому уровню b . Как видим, конкуренция материальных (физиологических) и моральных (психических) потребностей может приводить индивида, по словам О.Н. Антипиной, к «злоупотреблению потреблением» [1, с. 23].

«Конкуренция» эффектов

Социальные факторы в своем влиянии на рыночный спрос порождают не только феномен демонстративного потребления, но и те явления, за которыми закрепились предложенные Лейбенштайном названия: эффекты сноба и присоединения к большинству. Между ними имеется принципиальное различие. Эффект сноба, порождаемый стремлением потребителя выделиться из толпы, проявить свою исключительность, всегда направлен против эффекта присоединения к большинству. Не будет преувеличением утверждение, что эти два эффекта являются антагонистами.

Можно думать, что среди потребителей практически любого блага всегда найдутся индивиды, подверженные в той или иной степени одному или сразу нескольким эффектам, порождаемых социальными факторами. Рассмотрим влияние на величину рыночного спроса каждого из социальных эффектов в паре с эффектом цены. Для того, чтобы исключить возможность проявления эффекта Гиффена, будем считать благо ценным, т.е. обладающим положительной эластичностью спроса по доходу.

При учете эффектов цены и Веблена сразу можно сказать, что эффект Веблена направлен против эффекта цены. И если он невелик, то его влияние на рыночный спрос сводится только к снижению эластичности спроса по цене. Если же эффект Веблена достаточно сильный для того, чтобы преодолеть эффект цены, то показатель эластичности рыночного спроса по цене принимает положительные значения.

Обратимся к эффектам цены и сноба. Предположим, во-первых, что все покупатели некоторого ценного блага подвержены эффекту сноба, а, во-вторых, что все они всегда располагают информацией относительно величины текущего рыночного спроса. Будем исходить из условия, что главная особенность потребительского поведения сноба состоит в том, что данное благо для него тем привлекательнее, чем ниже на него текущий рыночный спрос. Тогда при прочих равных условиях в случае снижения цены на это благо оно становится доступным для увеличивающегося количества потребителей. Рост величины спроса снижает для снобов привлекательность этого блага и, соответственно, часть их отказывается от его приобретения. Соответственно, эффект сноба направлен против эффекта цены. Возникает вопрос: Может ли эффект сноба преодолеть эффект цены? Иначе говоря, возможно ли вследствие эффекта сноба снижение величины спроса при уменьшении цены? Положительный ответ на этот вопрос приводит к противоречию, так как из него следует, что уменьшение цены делает благо не только доступнее, но еще и привлекательнее для сноба

в силу снижения величины спроса, что должно повлечь немедленный рост его потребления. Другими словами, снижение величины спроса означало бы отказ снобов от покупки блага в то время, как согласно определению, они должны его увеличивать. В силу возникающего противоречия следует вывод, что эффект сноба не может быть сильнее эффекта цены [16, с. 319]. Таким образом, эффект сноба направлен на снижение эластичности рыночного спроса, но в отличие от эффекта Веблена не может преодолеть эффект цены.

Обратимся к эффектам цены и присоединения к большинству. Если ограничиться рассмотрением только этих двух эффектов, то очевидно, что при всех прочих равных условиях эффект присоединения к большинству всегда направлен в сторону эффекта цены, усиливая его, т.е. повышая эластичность спроса по цене. Ситуация может измениться, если в рассмотрение включить эффект Веблена. Так как можно думать, что из четырех рассматриваемых эффектов наименее инерционными являются эффекты цены и Веблена, то эти два эффекта и будут оказывать определяющее влияние на характер изменения величины рыночного спроса при изменении цены. При слабом эффекте Веблена и доминирующем эффекте цены эффект присоединения к большинству будет направлен в сторону эффекта цены. Если же эффект Веблена окажется сильнее эффекта цены, то эффект присоединения к большинству окажется противоположным последнему, т.е. будет действовать на спрос в том же направлении, что и эффект Веблена.

Если включить в рассмотрение наряду с эффектом цены все три социальных эффекта, то по-прежнему можно думать, что характер изменения величины спроса в ответ на изменение цены в значительной степени будет определяться соотношением сил эффектов цены и Веблена. Эффект присоединения к большинству будет действовать на спрос в том же направлении, что и эффект, доминирующий из эффектов цены и Веблена. А эффект сноба всегда будет направлен против эффекта присоединения к большинству. Соответственно, в случае слабого эффекта Веблена, т.е. при доминировании над ним эффекта цены эффект присоединения к большинству будет направлен в сторону эффекта цены, а эффект сноба – в противоположную. Если же эффект Веблена окажется сильнее эффекта цены, то теперь наоборот, эффект присоединения к большинству будет направлен против, а эффект сноба по направлению эффекта цены.

Кроме социальных факторов на спрос оказывают влияние и субъективные факторы. Лейбенштейн, как известно, обозначил их влияние следующими определениями: спекулятивный спрос и нерациональный (иррациональный) спрос. Заметим, что к этим видам спроса следует добавить спрос, обусловленный склонностью потребителя связывать более высокую цену товара с его более высоким качеством. Поэтому при наличии на рынке одного и того же товара с различными ценами (например, от разных производителей) такой потребитель может отдать предпочтение более дорогому товару. Отметим, что подобное поведение не означает ни нарушения закона спроса, ни исключения из него. Каждая точка на индивидуальной кривой спроса отражает ту величину спроса, которая отвечает только одному определенному значению цены. Никакой выбор цены законом спроса не предполагается. Кроме того, если потребитель усматривает в цене показатель качества, то фактически, выбирая более дорогой товар, он (по крайней мере, по его мнению) платит за то качество, которым не обладает другой менее дорогой товар. Иначе говоря, для него – это разные товары.

Множество социальных и индивидуальных детерминант спроса не ограничено перечисленными выше. Можно только предположить, что именно они оказывают наиболее значительное влияние на спрос. Но даже при учете только этого очень небольшого количества факторов не всегда удается достаточно четко и однозначно выделить в составе индивидуального спроса тот или иной элемент. Рассмотрим в качестве примера один эпизод, о котором повествует его участник, лидер современного экономического империализма Гэри Стэнли Беккер.

В статье [44], впервые опубликованной в 1991-м году Г. Беккер анализирует влияние социальных факторов на потребительские цены. Он рассказывает о том, что в городе Пало-Альто (Калифорния) некий популярный ресторан придерживается, на первый взгляд, весьма странной

политики. Несмотря на то, что каждый вечер к нему «выстраиваются длинные очереди посетителей, ожидающих, когда освободится место», в нем не принимают предварительных заказов, не повышают цены, не увеличивают число посадочных мест. Совсем недалеко от этого ресторана находится другой ресторан с аналогичным набором блюд, очень мало отличающимися ценами и качеством обслуживания. «И тем не менее большая часть столиков в этом ресторане пустует» [5, с. 271]. Беккер рассказывает, что когда он предлагал своей жене посетить непопулярный ресторан, то получал ответ, что она «предпочитает удобство и комфорт популярного ресторана». И здесь Беккер отмечает, что «основное различие в “удобстве” состоит в том, что один ресторан заполнен народом и в нем всегда очереди, тогда как другой почти пуст и вас немедленно проводят к столику!» [5, с. 279].

Как объяснить потребительское предпочтение госпожи Беккер? Так как ее ссылка на комфорт и удобство не более чем попытка скрыть (возможно, даже от самой себя) настоящую причину предпочтения популярного ресторана, то следует признать, что ее выбор обусловлен наличием компоненты нефункционального спроса. Возможно, что ее не привлекала перспектива ощущать себя «белой вороной», принимая пищу в полупустом зале. В этом случае следует считать, что ее выбор обусловлен стремлением к большинству.

Однако нельзя исключить возможности для существования у нее желания не только посмотреть на других, но и показать себя другим, т.е. стремления к демонстрационному эффекту. Она могла испытывать желание показаться в новом наряде или продемонстрировать свои украшения (прическу, макияж, аксессуары и пр.). Ведь извечное женское «нечего надеть», как правило, означает не отсутствие у этой женщины одежды в буквальном смысле, а отсутствие, на ее взгляд, вещей, позволяющих ей произвести на окружающих определенное впечатление.

Одежда уже давно, причем не исключено даже, что с момента ее возникновения, когда наш далекий предок впервые обернул свои чресла звериной шкурой, выполняет не только (а может быть даже, что и не столько) утилитарную функцию (защита от холода, дождя, пыли, солнца, нескромного взгляда и пр.), но и социально-эстетическую. Внешний вид человека и в первую очередь именно одежда наилучшим образом в силу визуальной доступности для окружающих выполняет эту функцию, посылая целую систему сигналов, несущих информацию не только о гендерной, возрастной, национальной или социальной принадлежности владельца, но и в определенной степени даже о тех или иных его культурных пристрастиях, вкусах, привычках, чертах характера и пр. [26, с. 120].

Заметим, что в данном примере посещение популярного ресторана при равных ресторанных ценах обходится посетителю дороже вследствие затраты времени на ожидание своей очереди. И так как большинство предпочитает этот ресторан, то даже в таком простом случае не легко однозначно идентифицировать вид индивидуального нефункционального спроса, в силу которого потребитель предпочитает из двух примерно одинаковых по своей функциональности благ более дорогое.

В отечественной научной и учебной литературе по экономике нередко встречаются не только некорректные суждения относительно рациональности мотива (о чем уже было сказано выше) в тех или иных проявлениях нефункционального спроса, но и случаи их ошибочной интерпретации. Например, в статье [21], посвященной анализу рынка электронных товаров в России, авторы утверждают: «Рост цен на электронные товары компании Apple привел к парадоксу Гиффена в конце 2014 г., чем выше цена – тем больше объем продаж. Это связано с тем, что российские потребители боялись еще большего подорожания товара и опасались потерять товар, который стал для многих из них предметом первой необходимости» [21, с. 40].

Легко видеть, что эффект Гиффена никакого отношения к данной динамике не имеет (см. первую часть статьи). Во-первых, товаром Гиффена может быть только малоценное благо, а брендовый товар не может быть малоценным для сколько-нибудь заметной доли покупателей, ибо в противном случае он – не брендовый. Во-вторых, поведение Гиффена обусловлено достаточно высоким эффектом дохода, при котором потребителю выгодно заменить покупку ценного блага покупкой более

дешевого, дорожающего малоценного блага-заменителя. Каждая новая модель продукции Apple при ее первом появлении в продаже не имела, по крайней мере, по мнению достаточно большого количества потребителей, более дорогого и качественного заменителя. На этот факт указывает наличие огромных очередей в столице, образующихся за несколько дней до поступления в продажу новой модели, а также довольно высокая цена (нередко значительно превышающая среднемесячную зарплату жителя России) места в этой очереди. В-третьих, эффект Гиффена в силу статического характера закона спроса не имеет ничего общего со спекулятивным спросом, который порождается ожиданием будущего повышения цены на товар.

Для объяснения характера динамики спроса на продукцию компании Apple нет никакой необходимости ссылаться на необычное соотношение показателей спроса и предложения или на его кардинальное отличие от классического представления, как это делают авторы [42, с. 129-130]. Достаточно учесть влияние социальных факторов, а также рекламный стиль фирмы. Вспомним, например, прекрасный рекламный ход, который удался президенту компании в 2010-м году за день до начала продаж очередной модели в России. Из сообщения РИА «Новости» от 24 июня 2010 г.: «Президент России Дмитрий Медведев в среду получил в подарок от президента фирмы Apple Стива Джоббса новейшую модель смартфона iPhone четвертого поколения. Медведев стал первым в России обладателем iPhone четвертого поколения» [18].

Основные детерминанты, формирующие спрос на продукцию Apple, – это социальные факторы, порождающие сильные эффекты Веблена и присоединения к большинству. Эффект сноба, скорее всего, незначительный или быстро стал таким, так как продукция имеет массовый характер. Определенный вклад в динамику спроса могли также вносить и те потребители, у которых цена ассоциируется с качеством. Эти потребители, скорее всего, покупали гаджеты Apple не столько ради престижа или в силу статуса, сколько из стремления иметь лучший (по их мнению) продукт.

Отметим, что среди работ российских авторов встречаются такие, в которых эффектом Гиффена называются не только эффекты Веблена и/или присоединения к большинству, но и явления, порождаемые спекулятивным спросом. Например, спекулятивный спрос в [20] назван парадоксом, а в работе [9] объявлен эффектом Гиффена.

Загадки потребительского поведения и спроса

В этом разделе предлагается обратить внимание на некоторые особенности потребительского поведения, которые приводят к спросу, не предусмотренного классификацией Лейбенштейна [16]. Примеры такого поведения взяты из художественной (настоящей, высококачественной) литературы.

В романе О. Генри «Короли и капуста» имеется рассказ «Башмаки», фактически посвященный потребительскому спросу. В одном из эпизодов повествуется о некоем молодом человеке, которому показалось, что в обувном магазине находится дочь хозяина, и он зашел в него. Через некоторое время он вышел из магазина, держа в руках купленные комнатные туфли. Размахнувшись, он швырнул туфли в залив. Как выяснилось, он ошибся – девушки в магазине не оказалось.

Предположим, что на следующий день молодой человек или кто-либо из его последователей поступит так же. Как классифицировать образующийся спрос? Является он функциональным или нет? Туфли были куплены только потому, что магазин оказался обувным. Молодому человеку было безразлично, что именно покупать. Он был готов купить что угодно: ёршик для чистки примуса, ошейник для собаки Баскервилей, от мертвого осла уши и т.п. Покупка служила только поводом для того, чтобы задержаться в магазине. Как видим, этот спрос нефункциональный. Следует ли считать эту покупку нерациональной? У молодого человека была определенная цель, а покупка обуви – это просто подходящее в той ситуации средство. Следовательно, было бы ошибкой считать, что эта покупка полностью лишена рационального мотива. Этот спрос порожден особенностью сложившейся ситуации, и поэтому его можно назвать ситуативным, но не иррациональным и тем более не спекулятивным, а других, порождаемых субъективными факторами, классификация Лейбенштейна не предусматривает.

Другой пример, приведенный в [6, 27], – не столь однозначен. Н.С. Лесков в рассказе «Чертогон» описывает реальный случай из жизни купцов. Прототипами героев рассказа являются известные в 19-м веке московские миллионеры А.И. Хлудов и В.А. Кокорев. В обычном состоянии купцы экономят каждую копейку, даже чай в трактире пьют в складчину втроем, так как в этом случае трактирщик дает скидку в пять копеек. На одну ночь главный герой организовал переход совсем в другой режим – «обряд». Он снял целиком ресторан «Яр» и в каком-то исступлении предался «дикому, неистовому» разгулу, в результате которого ресторан к утру представлял собой «полнейшее разорение: ни одной драпировки, ни одного целого зеркала, даже потолочная люстра – и та лежала на полу вся в кусках и хрустальные призмы ее ломались под ногами еле бродившей, утомленной прислуги». Всякий раз «обряд» заканчивался уплатой крупной суммы.

Подробное описание, которое дает Лесков, не позволяет расценивать проведение «обряд» как нерациональное или какое-то редкое, уникальное, из ряда вон выходящее событие. Все участники, и не только купцы, но и гости, повара, цыгане, лакеи, сторожа, городовые, жандармы, извозчики были готовы к нему и, по-видимому, не один раз участвовали, так как каждый играл свою роль, понимая других с полуслова.

А.П. Прохоров в своей замечательной книге «Русская модель управления» предлагает искать объяснение такому «бунту Индивидуума против Порядка» в двойственности русского национального характера, обусловленной главным образом климатическими условиями [27, с. 121]. Но оказывается, что это свойство присуще не только русским. Определенное сходство в стремлении нарушить обычный, ставшим рутинным, образ действий и поведения легко просматривается в одном из поступков главной героини прекрасного романа Сомерсета Моэма «Театр».

Талантливая и успешная звезда театрального Лондона вынуждена внимательно следить за своей фигурой и поэтому строго придерживается суровой диеты, мечтая о том времени, когда сможет от нее отказаться. «Когда мне стукнет шестьдесят я дам себе волю. Буду есть столько хлеба с маслом, сколько захочу, буду есть горячие булочки на завтрак, картофель на ленч и картофель на обед. И пиво. Господи, как я люблю пиво! Пудинг с патокой и вишневый пирог. Сливки, сливки, сливки. И, да поможет мне бог, никогда в жизни больше не прикоснусь к шпинату». После очередного триумфального выступления, в ходе которого ей успешно удалось коварно осуществить свою маленькую женскую месть, насладившись бурными овациями восторженных зрителей, она через пожарных ход тайком от поклонников покидает театр, чтобы отметить свой успех ужином в одиночестве. Жирные устрицы, хлеб с маслом, бифштекс, жареный картофель, к которому она не прикасалась лет десять, она ела, запивая пивом, «с восхитительным чувством, что губит свою бессмертную душу» и «с таким видом, словно хотела воскликнуть: «Остановись мгновенье, ты – прекрасно!».

Важное отличие в причинах, послуживших спусковым крючком для нарушения привычного поведения этих двух персонажей, состоит в том, что купец Лескова, судя, по его словам, «совсем жисти нет», ударился в разгул от тоски, от приевшейся ему рутины, а героиня Моэма, наоборот, устроила праздник желудка и души от радостного ощущения триумфа. Поступки обоих героев вполне рациональны, но они отвечают какой-то другой, необычной функции полезности. Как будто под влиянием какого-то переключателя оба героя переходят в некий иной режим с другой системой ценностей и предпочтений. И этот переход им необходим для того, чтобы на другой день снова вернуться в свое привычное жизненное русло.

Еще более необычное изменение вкусов и предпочтений описывает Акутагава Рюноске в рассказе «Бататовая каша». Предварительно обратим внимание на следующее замечание, которое приводит О.С. Посыпанова. «Не в состоянии психологи объяснить и перепотребление – феномен, когда люди, переев, перепив, переиграв, потом на этот товар “смотреть не могут”. Проведено множество экспериментов, создано много теорий, но сами авторы отмечают, что все они неэффективны в объяснении потребления. Поэтому объяснение этих аномалий сводится к одному

– необъяснимой иррациональности выбора» [26, с. 32]. В рассказе Акутагавы ситуация еще сложнее, так как в нем до фактического перепотребления дело не дошло.

Герой рассказа «Бататовая каша» бедный, забитый, униженный самурай – японская копия гоголевского Акакия Акакиевича, в течение нескольких лет испытывает «необыкновенную приверженность к бататовой каше» и мечтает когда-нибудь поесть ее вдоволь. Однажды сын высокопоставленного чиновника, случайно услышавший стенания главного героя о несбыточности его мечты, в насмешливо-презрительной форме предложил ему проехать в его поместье, в котором он сможет наесться кашей до отвала. Уже в поместье в ночь перед днем, на который было назначено угощение, главный герой, столько лет, грезивший о бататовой каше, вдруг ощутил, что «ему хочется по возможности оттянуть» это угощение. Утром «он с изумлением, почти с ужасом» увидел во дворе гору «громоздившихся до самой крыши» горных бататов, из которых готовится каша. Он увидел выстроенные рядами огромные котлы, предназначенные для приготовления каши, вокруг которых суетились десятки служанок. Через час «сидя перед полным котелком и еще не прикоснувшись к нему, он уже чувствовал себя сытым». И тут главный герой «понял, что дело плохо. ...он с самого начала не мог видеть этой каши». Кое-как через силу съев совсем немного, он осознал, «что больше никогда в жизни он не возьмет в рот эту бататовую кашу».

В этой истории нет перепотребления. Когда герой полностью осознал, что его мечта может реализоваться с чудовищным избытком, его вкусы и предпочтения резко изменились. Бататовая каша, занимавшая в его иерархии ценностей почетное место среди ценных благ или даже являющаяся в его представлении предметом роскоши, вдруг потеряла всякую ценность и вообще выпала из списка благ, способных удовлетворять хоть какую-то потребность. Мечта ушла. Пришла ли на ее место новая или пустота в его душе так и осталась, но он уже стал другим человеком. Оставим психологам попытки объяснения подобных феноменов.

Заключение

Первая часть статьи полностью посвящена закону спроса и единственному исключению из него – эффекту Гиффена. В ней были показаны три причины появления неточностей и ошибок, встречающихся в отечественных учебниках, учебных пособиях и статьях, затрагивающих эти вопросы.

Основная причина заключается в игнорировании авторами статического характера закона спроса, несовместимого с какими бы то ни было временными изменениями. Хотелось бы напомнить исполненные глубокого смысла и не лишённые юмора следующие слова Лейбенстайна. «Вследствие того факта, что мы живем в динамичном мире, большинство определений статики будет констатировать такое положение дел, которое противоречит нашему повседневному опыту. Но это неизбежно. Мы должны придерживаться внутренней последовательности, а не требовать “реализма”» [16, с. 304-305]. Из этих слов, в первую очередь следует, что реализм – это важная вещь, но о логике и последовательности рассуждений забывать нельзя. Игнорирование условий, при которых справедлив закон спроса, привело некоторых авторов к «открытию» большого числа «парадоксов и исключений» из закона спроса.

Вторая причина состоит в той отрицательной роли, которую сыграл неточный перевод одной из формулировок закона спроса, приведенной в учебнике Макконнелла и Брю. Третья причина – распространение неправильного понимания эффекта Гиффена, объясняющего повышение объема спроса на некоторое дорожающее малоценное благо более интенсивным ростом цен на другие блага.

Приведенная в первой части математическая модель находится в полном согласии как с результатами эксперимента Дженсена-Миллера, так и со всеми условиями, которые Альфред Маршалл и Джон Р. Хикс полагали необходимыми для проявления эффекта Гиффена. Однако, как показано в первой части, ни модель, ни результаты эксперимента Дженсена и Миллера не являются несовместимыми с предположением, что одно из условий классиков и один из выводов, вытекающих из их теоретических воззрений, могут быть неточными и подлежащими корректировке. Имеется

в виду их утверждение, что поведение Гиффена может проявлять только индивид с низким уровнем жизни и вывод о том, что эффект Гиффена – очень редкое явление. Дать точные ответы на соответствующие вопросы возможно только по результатам будущих эмпирических исследований.

Вторая часть статьи посвящена нефункциональному спросу, обусловленному в первую очередь социальными факторами, а также тем особенностям потребительского поведения, которые, как представляется, еще ждут своего объяснения. Из литературных источников следует, что демонстративному потреблению подвержена значительная часть населения различных стран: в нынешней России по одним данным примерно треть молодого взрослого поколения, по другим – не меньше половины. Для достижения нужного эффекта путем демонстрации материальных благ люди нередко используют потребительские кредиты. Помимо материальных ценностей в тех же целях могут использоваться неотчуждаемые символические блага: правительственная награда, ученая степень, почетное звание, спортивные достижения или победа в каком-нибудь конкурса и т.п. В нашей стране с начала 90-х годов прошлого века резко возрос спрос на ученую степень.

Российские авторы в свое время нередко ошибочно усматривали в некоторых (а иногда и во всех) видах нефункционального спроса отсутствие рационального мотива. К настоящему времени выполнено большое количество работ, посвященных демонстративному потреблению, в которых авторы в результате проведенных экспериментов и на материалах опросов, анкет, интервью пришли к выводу, что как правило демонстративное потребление оказывает на потребителя положительное психологическое воздействие. По словам А.Н. Сухарева «...обладая символами, индивиды способны улучшить свое психологическое самочувствие и повысить благосостояние» [32, с. 57]. Отсюда следует, что показное потребление нельзя трактовать только как нерациональное.

В работах отечественных авторов встречается утверждение, что эффект Веблена проявляется в результате нерационального выбора потребителей с высоким уровнем дохода. Предложенная здесь математическая модель однозначно свидетельствует о том, что, во-первых, эффект Веблена может проявляться как результат максимизирующего поведения, т.е. рационального выбора потребителя и, во-вторых, что этим потребителем может быть индивид с любым уровнем дохода, кроме самого низкого, исключающего всякую возможность какого-либо выбора потребляемых благ.

Иногда динамика спроса на те или иные блага, трактуемая в научной и учебной литературе как свидетельство парадоксов или исключений из закона спроса, легко находит объяснение в «конкуренции» эффектов цены, Веблена, присоединения к большинству и сноба. При этом следует отметить, что не всегда перечисленных эффектов «хватает» для однозначной интерпретации потребительского поведения и спроса. Ряд явлений, как показано в статье, еще дожидается своих исследователей.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Антипина О.Н. Потребительское поведение и рыночное ценообразование в информационной экономике под воздействием долгов // Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. 2014. № 1. С. 19-36.
2. Арутюнян С.А. Демонстративное потребление как массовое проявление инсценировки общественной жизни // Система ценностей современного общества. 2015. № 40. С. 148-152.
3. Балацкий Е.В. Формирование «диссертационной ловушки» // Экономика образования. Костромской государственной университет. 2008. № 4. С. 149-160.
4. Батыков И.В. Модели генезиса общества потребления: от товарного фетишизма к символическому потреблению // Общество: социология, психология, педагогика. 2023. № 11. С. 23-34.
5. Беккер Г.С. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории. М.: ГУ ВШЭ, 2003. 672 с.
6. Березкина А.Е., Рыбина Л.Б., Цуриков В.И. К вопросу о законе спроса. В сборнике: Развитие науки и практики в контексте глобальных вызовов. Сборник статей по материалам 75-й Международной научно-практической конференции. Караваево, 2024. С. 287-294.
7. Болдина М.Ю., Серёдкина Е.Д. Мода как фактор управления потребительским поведением населения: социологический подход // Парадигмы управления, экономики и права. 2022. № 2 (6). С. 171-183.
8. Буга А.В., Грозаву И.И., Данилова Т.В. и др. Экономика: учебное пособие / под ред. А.А. Куприна. СПб.: Астерион, 2018. 456 с.
9. Васильева М.В., Киселёва К.Д. Сравнительный анализ исключений из закона спроса // Новый взгляд. Международный научный вестник. 2016. № 11. С. 170-177.
10. Веблен Т. Теория праздного класса. [Электронный ресурс]. – Режим доступа https://royallib.com/book/veblen_torsteyn/teoriya_prazdnogo_klassa.html (дата обращения: 30.09.2024).
11. Веблен Т. Экономическая теория дамского платья // Экономическая социология. 2022. № 5. С. 37-44.
12. Гогохия Д.Ш. Некоторые сюжеты из истории экономического анализа в контексте теории предпочтения ликвидности // Вопросы теоретической экономики. 2021. № 3. С. 22-33.
13. Гэлбрейт Дж. Новое индустриальное общество: Пер. с англ. М.: ООО «Издательство АСТ»: ООО «Транзиткнига»; СПб.: Terra Fantastica, 2004. 602 с.
14. Захарова К.А., Бабурина Н.А., Иванова Н.В. Оценка влияния уплаты НДС плательщиками ЕСХН на динамику цен и изменение спроса на сельскохозяйственную продукцию // Вестник Воронежского государственного аграрного университета. 2023. № 2 (77). С. 294-307.
15. Калимуллин Т.Р. Российский рынок диссертационных услуг // Экономика образования. Костромской государственной университет. 2013. № 2. С. 119-144.
16. Лейбенштайн Х. Эффект присоединения к большинству, эффект сноба и эффект Веблена в теории покупательского спроса // Вехи экономической мысли. Т. 1. Теория потребительского поведения и спроса / Под ред. В.М. Гальперина. СПб.: Экономическая школа, 2000. С. 304-325.
17. Малахов С.В. Эффект Веблена, поиск статусных товаров и отрицательная полезность демонстративного досуга // Журнал институциональных исследований. 2012. № 3. С. 6-21.
18. Медведев стал первым в России обладателем iPhone четвертого поколения. [Электронный ресурс]. – Режим доступа <https://ria.ru/20100624/249628535.html> (дата обращения: 30.09.2024).
19. Мельникова А.В. Эволюция теории потребления товаров класса люкс (роскоши) // Экономика, предпринимательство и право. 2024. № 3. С. 899-912.
20. Месропян Л.М. Анализ парадоксов потребительского поведения на рынке недвижимости (на примере Армении) // Вестник Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова. 2017. № 4 (94). С. 23-31.
21. Нуреев Р.М., Петраков П.К. Рядовой потребитель: бремя экономических санкций против

России // Journal of Economic Regulation. 2015. № 3. С. 40-60.

22. Опрос Банка Хоум Кредит: россияне берут кредиты на ремонт, недвижимость и автомобили. [Электронный ресурс]. – Режим доступа <https://home.bank/news/opros-22-03-2018/> (дата обращения: 30.09.2024).

23. Пальчикова Ю.В., Сазанова С.Л. Актуальные неценовые факторы поведения потребителя // Путеводитель предпринимателя. 2023. № 3. С. 108-116.

24. Патоша О.И. Психологические факторы нерационального решения в процессе покупки // Психология и экономика. 2012. № 2. С. 18-26.

25. Патоша О.И., Копа О.М. Я-концепция и демонстративное потребление // Психолого-экономические исследования. 2015. № 4. С. 31-40.

26. Посыпанова О.С. Экономическая психология: психологические аспекты поведения потребителей. Монография. Калуга: Изд-во КГУ им. К.Э. Циолковского, 2012. 296 с.

27. Прохоров А.П. Русская модель управления. М.: ЗАО «Журнал Эксперт», 2002. 376 с.

28. Радаев В.В. Социология потребления: основные подходы // Социологические исследования. 2005. № 1. С. 5-18.

29. Райт Р. Моральное животное. [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://ethology.ru/library/?id=184> (дата обращения: 30.09.2024).

30. Расков Д. Риторика институционализма: ирония у Торстейна Веблена // Логос. 2019. № 6. С. 253-274.

31. Сазанова С. Экономическое поведение: ценностно-рациональный аспект // Проблемы теории и практики управления. 2014. № 8. С. 108-113.

32. Сухарев А.Н. Экономические основы функционирования символических благ // Финансы и кредит. 2015. № 3 (627). С. 56-63.

33. Тумашев А.Р., Котенкова С.Н., Тумашева М.В. Экономическая теория в двух частях. Часть I. Введение в экономическую науку. Микроэкономика: Учебное пособие для студентов неэкономических специальностей. Казань: Казан. Ун-т. 2011. 204 с.

34. Фетисова Т.А. Роскошь – символ неравенства. Обзор // Культурология. 2018. № 3 (86). С. 168-188.

35. Цветкова Г.С., Опарина Н.А. Теоретико-методологические основы исследования демонстративного поведения // Вестник Поволжского ГТУ. Серия: экономика и управление. 2014. № 1 (20). С. 24-36.

36. Церкаевич Л.В. Иррациональные поведенческие модели личных финансов и их эволюция в цифровой экономике // Экономика и управление. 2024. № 3. С. 282-290.

37. Цуриков В.И. Поведение человека и животных: экономический подход; Монография. Кострома: изд. КГСХА, 2018. 111 с.

38. Шайдакова Н.В. Демонстративное потребление молодежи из семей с разным социально-экономическим статусом // Психология. Экономика. Право. 2014. № 2. С. 22-30.

39. Шапиро Б.Л. «Платье дворянское золотное»: Женская мода и демонстративное потребление в России к концу первой трети XVIII в. // Проблемы социальных и гуманитарных наук. 2020. № 3 (24). С. 124-133.

40. Шишкина Т.М. Информационные функции демонстративного потребления // Журнал институциональных исследований. 2020. № 2. С. 50-66.

41. Шишкина Т.М. Демонстративное расточительство и эвристика репрезентативности // Журнал институциональных исследований. 2017. № 4. С. 68-79.

42. Шматков Р.Н., Чамян К.Р., Сударушкин И.П. Действие закона спроса в современных экономических условиях // Современные исследования. 2018. № 5(09). С. 128-130.

43. Agrawal A.K., Gupta A.A., Vora M.K. Determining optimal inventory policy and sales price under promotional expenditure for some Veblen products // International Journal of Applied Management Science.

2022. No 3. P. 114-135.

44. Becker G.S. A Note on Restaurant Pricing and Other Examples of Social Influences on Price // *Journal of Political Economy*. 1991. Vol. 99. No 5. P. 1109-1116.

45. Bi N.C., Zhang R.N. "I will buy what my 'friend' recommends": The effects of parasocial relationships, influencer credibility and self-esteem on purchase intentions // *J. Res. Interact. Mark.* 2022. Vol. 17. P. 157-175.

46. Corneo G., Jeanne O. Conspicuous consumption, snobbism and conformism // *Journal of Public Economics*. 1997. Vol. 66. No 1. P 55-71.

47. Dinh T.C.T., Lee Y. "I want to be as trendy as influencers" – how "fear of missing out" leads to buying intention for products endorsed by social media influencers // *J. Res. Interact. Mark.* 2021. Vol. 16. No 3. P. 346-364.

48. Hong S., Jahng M.R., Lee N., Wise K.R. Do you filter who you are?: Excessive self-presentation, social cues, and user evaluations of Instagram selfies. *Computers in Human Behavior*. Vol. 104. March 2020. P. 106-159.

49. Jaikumar S., Singh R., Sarin A. 'I show off, so I am well off': Subjective economic well-being and conspicuous consumption in an emerging economy // *Journal of Business Research*. Vol. 86. May 2018. P. 386-393.

50. Keutler M., McHugh L. Self-compassion buffers the effects of perfectionist self-presentation on social media on wellbeing // *J. Context. Behav. Sci.* Vol. 23. January 2022. P. 53-58.

51. Kurysheva A., Vernikov A. Veblen was Right: Why People Seek Unaffordable Cars // *Journal of Economic Issues*. 2024. Vol. 58. No 1. P. 149-169.

52. Lee D.K.L., Borah P. Self-presentation on Instagram and friendship development among young adults: A moderated mediation model of media richness, perceived functionality, and openness // *Comput. Hum. Behav.* 2020. Vol. 103. P. 57-66.

53. Lu Y., Zhao T., Song S., Song W. Can Self-Presentation on Social Media Increase Individuals' Conspicuous Consumption Tendency? A Mixed-Method Empirical Study on WeChat in China // *J. Theor. Appl. Electron. Commer. Res.* 2024. Vol. 19. P. 1206-1221.

54. Masuda H., Han S.H., Lee J. Impacts of influencer attributes on purchase intentions in social media influencer marketing: Mediating roles of characterizations // *Technol. Forecast. Soc. Chang.* 2022. 174, 121246.

55. Michaelidou N., Christodoulides G., Presi C. Ultra-high-net-worth individuals: Self-presentation and luxury consumption on Instagram // *Eur. J. Mark.* 2022. Vol. 56(4). P. 949-967.

56. Mun I.B., Kim H. Influence of false self-resentation on mental health and deleting behavior on Instagram: The mediating role of perceived popularity // *Front. Psychol.* 2021. Vol. 12, 660484.

57. Qattan J., Khasawneh M.H. The psychological motivations of online conspicuous consumption: A qualitative study. *Int. J. E-Bus. Res.* 2020. Vol. 16(2). April. P. 1-16.

58. Simeone M., Russo C., Scarpato D. Price Quality Cues in Organic Wine Market: Is There a Veblen Effect? // *Agronomy*. 2023. No 2, 405.

59. Zheng X., Baskin E., Peng S. Feeling inferior, showing off: The effect of nonmaterial social comparisons on conspicuous consumption // *Journal of Business Research*. 2018. Vol. 90. September. P. 196-205.

60. Zheng X.Y., Baskin E., Peng S.Q. The spillover effect of incidental social comparison on materialistic pursuits: The mediating role of envy // *Eur. J. Mark.* 2018. Vol. 52. P. 1107-1127.

Demand, law of demand, Giffen and Veblen effects. Part 2. Non-functional demand and demand puzzles

Tsurikov Vladimir Ivanovich

Doctor of Economics, Professor,

Kostroma State Agricultural Academy, Kostroma, Russian Federation.

E-mail: tsurikov@inbox.ru

KEYWORDS.

law of demand, non-functional demand, conspicuous consumption, Veblen effect, symbolic good, prestige, status

ABSTRACT.

The present work is a brief review of domestic educational and scientific literature upon the issues of non-functional (according to Leibenstein's classification) demand. To take into account the influence of social factors, the concept of conspicuous consumption by T. Veblen is used. Attention is paid to inaccurate and controversial statements found in literature, as well as to cases of incorrect interpretation of some types of non-functional demand formed under the influence of social determinants. First of all, this refers to the practice of incorrectly interpreting the Veblen effect as an exception to the law of demand and conspicuous consumption as irrational behavior. A number of recent studies convincingly indicate that conspicuous consumption is capable of exerting a favorable psychological effect on the individual who exhibits it, thereby contributing to an increase in their level of well-being. Using the example of the dissertation services market, it is shown that buyers of custom dissertations who often experience amazing "psychological metamorphoses" subsequently receive the opportunity to successfully convert the acquired symbolic capital into certain privileges. The mathematical model of the Veblen effect proposed in the article allows asserting that the Veblen effect may as well manifest itself as a result of the rational choice of the consumer who may be an individual with any level of income, except for the lowest, completely excluding the possibility of any choice of consumed goods. It is shown that in some cases, to explain the dynamics of demand for a particular good, it is sufficient to take into account the "competition" of the Veblen, price, bandwagon, and snob effects without any reference to paradoxes or exceptions to the law of demand. Along with this, examples of consumer behavior and demand are given, for the interpretation of which Leibenstein's classification is insufficient.

Цифровизация и использование искусственного интеллекта в производственных процессах современных предприятий

Балашов Алексей Михайлович 

Кандидат экономических наук, доцент

Новосибирский государственный педагогический университет, г. Новосибирск, Российская Федерация

E-mail: Lth1@yandex.ru

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА.

цифровизация,
технологии «Индустрии
4.0», искусственный
интеллект, конкурентные
преимущества,
рентабельность,
производственные
процессы, эффективность

АННОТАЦИЯ.

Данная статья посвящена анализу возможностей и перспектив цифровой трансформации производственной сферы РФ, рассматривается ее текущее состояние, ключевые движущие силы, потенциальные преимущества и проблемы, а также даются рекомендации по дальнейшему развитию. Автор рассматривает вопросы внедрения достижений «Индустрии 4.0» в производственные процессы предприятий традиционных отраслей экономики, в частности на транспорте, в энергетике и горнодобывающей промышленности. В рамках внедрения достижений «Индустрии 4.0» необходимо упомянуть об искусственном интеллекте (ИИ), который становится неотъемлемым элементом современной промышленной эпохи, внедряясь с целью оптимизации производственных процессов. В связи с этим, автор подробно останавливается на использовании искусственного интеллекта, исследуя его преимущества, возможности и перспективы, а также показывая лучшие практики применения. При этом автор показывает и анализирует основные вызовы и проблемы, возникающие при широком внедрении искусственного интеллекта в производственные процессы.

Цель данной статьи – рассмотреть актуальность применения достижений «Индустрии 4.0» в современном производстве, показать возможности использования искусственного интеллекта в производственных процессах, проанализировать возникающие при этом основные проблемы и оценить перспективы дальнейшего развития. На основе проведенных исследований можно сделать вывод, что внедрение технологий «Индустрии 4.0» и других достижений цифровизации в современном бизнесе, в том числе на производстве, на транспорте и в энергетике, предоставляет организациям серьезные преимущества и возможности, отражающиеся на различных уровнях управления и принятия стратегических и оперативных решений. Новизна данного исследования заключается в попытке рассмотрения закономерностей и возможностей внедрения искусственного интеллекта в производственные процессы промышленных предприятий, исходя из их потребностей в настоящее время и перспектив дальнейшего развития.

JEL codes: L26; L 86; O10

DOI: <https://doi.org/10.52957/2221-3260-2024-11-34-41>

Для цитирования: Балашов, А.М. Цифровизация и использование искусственного интеллекта в производственных процессах современных предприятий/А.М. Балашов . - Текст : электронный // Теоретическая экономика. - 2024 - №11. - С.34-41. - URL: <http://www.theoreticaleconomy.ru> (Дата публикации: 30.11.2024)

Введение

Цифровизация стремительно меняет экономический ландшафт во всем мире, и Россия не является здесь исключением. В последние годы правительство РФ предприняло значительные усилия по продвижению цифровой трансформации в различных секторах экономики. И Россия уже добилась значительного прогресса в цифровизации, особенно в таких областях, как электронное правительство, финансовые технологии и электронная коммерция. Страна занимает 45-е место в

Индексе цифровой экономики и общества (DESI) за 2022 год, что свидетельствует о ее растущей цифровой зрелости. По наиболее продвинутым областям российской цифровизации можно высказать следующее: 1. Электронное правительство - Россия внедрила ряд цифровых услуг, таких как портал государственных услуг, который позволяет гражданам получать доступ к государственным услугам онлайн. 2. Финансовые технологии - российский рынок финансовых технологий является одним из самых быстрорастущих в мире, с такими компаниями, как Сбербанк и Тинькофф Банк, которые лидируют в области инноваций. 3. Электронная коммерция в России быстро растет, и такие компании, как Wildberries и Ozon, становятся крупными игроками на рынке.

В целом, основные тенденции развития направлений цифровизации, выделяемых в настоящее время разными исследователями, достаточно близки. Данные мегатренды оказывают значительное влияние на природу, общество, экономику, формируя кластеры новых угроз по отношению к каждому объекту [1], это относится и к такому важному новому мегатренду, как, «Индустрия 4.0», который развивается стремительными темпами и который можно выделить, как один из важнейших современных мегатрендов [2]. Значительное количество исследователей стремятся оценить последствия влияния данных мегатрендов на различные предметы и проанализировать современные тенденции.

В промышленности все более масштабно внедряют достижения «Индустрии 4.0», что позволяет осуществить повсеместную интеграцию цифровых решений в технологические процессы, а также разработку и внедрение интегрированных цифровых модулей [3] и цифровых платформ. Российские компании активно стремятся к внедрению новых технологий, осознавая их стратегическую значимость для повышения рентабельности и эффективности. Тем не менее, процесс цифровой трансформации в отечественном бизнесе сталкивается с рядом серьезных препятствий, которые затрудняют внедрение и адаптацию современных цифровых решений. Для успешного перехода к новым технологиям компании должны учитывать не только технические и финансовые аспекты, но и организационные, кадровые и инфраструктурные особенности.

В условиях российского рынка роль цифровых технологий также важна для достижения конкурентоспособности. Государственные программы поддержки цифровизации способствуют созданию стимулов для бизнеса и повышают заинтересованность компаний в переходе на цифровые технологии. Наиболее актуальными направлениями цифровой трансформации для российских компаний сегодня являются автоматизация производственных процессов, развитие кадров и формирование культуры цифровых компетенций, улучшение кибербезопасности и защита данных, а также оптимизация клиентского сервиса [4].

Данная статья посвящена анализу возможностей и перспектив цифровой трансформации производственной сферы РФ, рассматривается ее текущее состояние, ключевые движущие силы, потенциальные преимущества и проблемы, а также даются рекомендации по дальнейшему развитию. Цель данной статьи – рассмотреть актуальность применения достижений «Индустрии 4.0» в современном производстве, показать возможности использования искусственного интеллекта в производственных процессах, проанализировать возникающие при этом основные проблемы и оценить перспективы дальнейшего развития.

Основная часть

Современный бизнес использует множество видов цифровых технологий, таких как облачные вычисления, большие данные, искусственный интеллект и машинное обучение, интернет вещей, блокчейн и виртуальная реальность. Облачные технологии, например, позволяют хранить данные и запускать приложения на удаленных серверах, к которым можно получить доступ через интернет. Это дает возможность гибко управлять ИТ-инфраструктурой, экономить на оборудовании и упрощает доступ к информации. Анализ больших данных позволяет выявлять скрытые закономерности, предсказывать поведение потребителей и принимать более обоснованные управленческие решения, что становится актуальным для российских компаний в маркетинге, управлении рисками и

прогнозировании.

Искусственный интеллект и машинное обучение обеспечивают автоматизацию процессов, повышая качество клиентского обслуживания и ускоряя производственные операции. Применение ИИ в российских компаниях наблюдается в аналитике данных, поддержке клиентов и автоматизации задач. Интернет вещей позволяет использовать подключенные к интернету устройства и датчики, которые собирают данные для управления ресурсами, мониторинга производства и улучшения логистики. В России эта технология активно применяется в промышленности, ритейле и логистике.

Блокчейн, как технология распределенного реестра, предоставляет прозрачность и безопасность транзакций, что особенно востребовано в финансовом секторе. В российском бизнесе блокчейн используется для отслеживания происхождения продукции, обеспечения безопасности и укрепления доверия к цепочкам поставок. Дополненная и виртуальная реальность находят применение в таких отраслях, как розничная торговля и производство, улучшая клиентский опыт и помогая с моделированием товаров или объектов [5].

Эффективное использование этих технологий и инструментов позволяет предприятиям извлекать ценные выводы из своих данных и использовать их для принятия оптимальных решений, повышения эффективности и получения конкурентных преимуществ [6, 221с.]. Компании все чаще применяют сильную стратегию, основанную на анализе данных, для повышения своей конкурентоспособности [7].

Основные преимущества внедрения технологий «Индустрии 4.0» следующие. 1. Повышенная эффективность: Автоматизация и оптимизация процессов с помощью искусственного интеллекта (ИИ) и интернета вещей (IoT) могут значительно повысить производительность и сократить время выполнения задач. 2. Повышение качества продукции: Технологии «Индустрии 4.0» позволяют осуществлять постоянный мониторинг и контроль качества, что приводит к снижению дефектов и повышению удовлетворенности клиентов. 3. Повышенная гибкость: Интеграция IoT и больших данных обеспечивает предприятиям возможность быстро реагировать на изменения спроса и рыночных условий. 4. Снижение затрат: Автоматизация и оптимизация процессов могут привести к сокращению затрат на рабочую силу, материалы и энергию. 5. Улучшенное обслуживание клиентов: Технологии «Индустрии 4.0» позволяют предприятиям предоставлять персонализированные услуги и быстро реагировать на запросы клиентов.

В рамках внедрения достижений «Индустрии 4.0» одно из ведущих мест занимает искусственный интеллект, который становится неотъемлемым элементом современной промышленной эпохи, и в настоящее время часто используется для анализа данных и принятия решений. В производстве ИИ может применяться для прогнозирования поломок оборудования, оптимизации производственных процессов и улучшения качества продукции [8]. Искусственный интеллект также используется для создания интеллектуальных систем управления производством, которые могут самостоятельно адаптироваться к изменениям и принимать решения в реальном времени.

Искусственный интеллект (ИИ) стремительно меняет производственные процессы, открывая новые возможности для повышения эффективности, производительности и качества. Интеграция ИИ в производственные системы позволяет предприятиям автоматизировать задачи, оптимизировать процессы и принимать более обоснованные решения. Основная роль ИИ заключается в создании интеллектуальных систем, способных автоматизировать и улучшать ряд операций на производстве. Алгоритмы машинного обучения и нейронные сети используются для анализа данных, выявления паттернов и принятия автономных решений на основе накопленного опыта [9].

Основные преимущества использования искусственного интеллекта в современном производстве:

1. Автоматизация задач: ИИ может автоматизировать повторяющиеся и трудоемкие задачи, такие как сбор данных, анализ и принятие решений. Это освобождает работников от рутинных операций, позволяя им сосредоточиться на более сложных и важных задачах.

2. Оптимизация процессов: Алгоритмы ИИ могут анализировать большие объемы данных и выявлять закономерности и тенденции, которые не видны человеческому глазу. Это позволяет предприятиям оптимизировать производственные процессы, устраняя узкие места и повышая эффективность. Кроме того, искусственный интеллект может успешно адаптироваться к постоянно меняющимся условиям, корректируя параметры процессов в условиях реального времени.

В частности, с помощью искусственного интеллекта можно повысить производительность работников, снизить простои и более оптимально использовать рабочее время и повысить эффективность производства. Например, на краснодарском заводе по производству железобетонных конструкций «ЖБ-Энерго» искусственный интеллект проанализировал данные видеозаписей из помещений предприятия, оценил поток работ, операций и взаимодействий людей, механизмов. Затем дал рекомендации, как перестроить работу. За первые 4 месяца пилотного проекта удалось повысить производительность труда на 47%, что позволило увеличить зарплаты работникам на 49,8% без ущерба для интересов собственников [10].

Также искусственный интеллект хорошо справляется со многими процессами в бухгалтерии, логистике, закупках и так далее. Например, в компании ОАО «Северсталь», в отделе закупок «Северсталь-ЦЕС» искусственный интеллект постоянно анализирует данные о спросе и продажах, а на основе этой информации сам же составляет высокоточные прогнозы относительно предстоящих потребностей и поддержания необходимого уровня запасов при оптимальном расходовании бюджета.

3. Улучшение качества: ИИ может использоваться для контроля качества продукции, выявления дефектов и обеспечения соответствия стандартам. Алгоритмы работы ИИ могут анализировать данные о качестве продукции и выявлять тенденции, которые могут быть упущены человеческим взглядом. Это дает возможность более точно контролировать производственные процессы, что приводит к снижению брака и повышению удовлетворенности клиентов.

4. Прогнозное обслуживание: Алгоритмы ИИ могут анализировать данные о состоянии оборудования и предсказывать вероятность поломок. Это позволяет предприятиям проводить профилактическое обслуживание, предотвращая незапланированные простои и снижая затраты на ремонт.

5. Персонализация продукции: ИИ может использоваться для персонализации продукции в соответствии с индивидуальными потребностями клиентов. Это позволяет предприятиям предлагать более широкий ассортимент продукции и повышать удовлетворенность клиентов.

Технологии искусственного интеллекта начинают широко внедряться и в рабочие процессы предприятий электроэнергетики, горнодобывающей промышленности, производстве строительных материалов, а также на транспорте и в логистике. Например, в США пробки на дорогах обходятся грузовой автомобильной отрасли в 50 млрд. долларов ежегодно. Чтобы снизить издержки в области доставки грузов, логистические компании используют специальные приложения с искусственным интеллектом, которые разрабатывают оптимальные маршруты, а также прогнозируют спрос на перевозку, для снижения нагрузок на распределительные сети [11].

В энергетике в настоящее время уже внедряются системы виртуального мониторинга и прогнозистики состояния генерирующих мощностей, цифровой диспетчеризации энергетических объектов. В городах и регионах сооружаются и вводятся в эксплуатацию цифровые подстанции, внедряются в эксплуатацию системы дистанционного управления оборудованием на магистральных ЛЭП [12]. В целом, внедрение цифровых решений позволяет существенно сократить расходы энергетических компаний, своевременно прогнозировать отказы оборудования, снизить вероятность появления критических ситуаций в электроснабжении и открывает новые возможности для экономии и ресурсосбережения. В частности, крупные международные компании, такие как General Electric, активно используют искусственный интеллект для оптимизации выработки электроэнергии, осуществления постоянного мониторинга технического состояния оборудования и выполнения других задач. Согласно информации Bloomberg News, технологии искусственного

интеллекта в энергетике и горнодобывающей промышленности могут в конечном итоге сэкономить 200 миллиардов долларов [13]. В России цифровая трансформация в электроэнергетике выполняется, в основном, силами Минэнерго и ассоциации «Цифровая энергетика» [14].

Обсуждение.

Основные проблемы использования искусственного интеллекта в производстве:

1. Одной из ключевых проблем является сложность интеграции ИИ с существующими технологическими системами. Старые производственные линии и оборудование могут не быть готовыми к адаптации к современным технологиям, что создает трудности в процессе внедрения интеллектуальных систем [15].

2. Стоимость внедрения: Внедрение ИИ может быть дорогостоящим, особенно для малых и средних предприятий. Затраты включают в себя приобретение программного и аппаратного обеспечения, обучение персонала и разработку моделей ИИ.

3. Необходимость в данных: Алгоритмы ИИ требуют больших объемов данных для обучения и работы. Сбор и подготовка данных могут быть трудоемкими и дорогостоящими.

4. Необходимость в квалифицированных специалистах: для внедрения и обслуживания систем ИИ требуются квалифицированные специалисты с опытом в области искусственного интеллекта, машинного обучения и анализа данных. Использование данных технологий требует специальной подготовки, и не все предприятия готовы вкладываться в такое обучение своих сотрудников.

5. Этические проблемы: Использование ИИ в производстве может привести к этическим проблемам, таким как потеря рабочих мест, смещение и предвзятость. Важно учитывать этические последствия и разрабатывать ответственные стратегии внедрения ИИ.

6. Обеспечение кибербезопасности: Системы ИИ могут быть уязвимы для кибератак, что может привести к потере данных, нарушению работы и финансовым потерям. Необходимо реализовать надежные меры кибербезопасности для защиты систем ИИ и обеспечения конфиденциальности информации.

7. Кроме того, одной из причин сложившегося положения в развитии цифровой трансформации, и в частности, использования искусственного интеллекта является то, что в инновационных процессах в принципе имеет место определенное расхождение интересов участников этих процессов и связанная с ним информационная асимметрия, которую необходимо учитывать при разработке государственных программ поддержки инновационного развития [16].

В целом, искусственный интеллект (ИИ) оказывает революционное влияние на производственные процессы, открывая новые возможности для повышения эффективности, производительности и качества. Интеграция ИИ в производственные системы позволяет предприятиям автоматизировать задачи, оптимизировать процессы и принимать более обоснованные решения. Однако важно учитывать преимущества, проблемы и лучшие практики, связанные с использованием ИИ в производстве, чтобы обеспечить успешное внедрение и максимальную отдачу от инвестиций. По мере развития технологий предприятия, которые внедряют ИИ в свои производственные процессы, будут иметь значительные конкурентные преимущества в будущем.

Заключение

Применение технологий «Индустрии 4.0» имеет решающее значение для предприятий традиционных отраслей экономики, стремящихся оставаться конкурентоспособными и процветать в быстро меняющемся мире. Хотя существуют определенные вызовы, преимущества, такие как повышенная эффективность, улучшенное качество продукции и снижение затрат, перевешивают их. В тоже время, по мнению экономиста Эпштейна Д.Б., в литературе, как правило, даются чрезмерно оптимистичные оценки цифровизации как средства повышения производительности труда и экономической эффективности. Но успешной цифровой трансформации должно предшествовать достижение высокого уровня механизации, машинизации и автоматизации производственных

процессов, причем автоматизация может реализовываться как на цифровых, так и на аналоговых устройствах [16]. Таким образом, внедрение новых технологий требует тщательного планирования и рассмотрения, чтобы определить конкретные потребности и цели организации, а также оценить возможные риски и затраты.

Несмотря на сложности, цифровизация имеет огромный потенциал для роста и развития бизнеса в России. При грамотном подходе к внедрению цифровых технологий и решению возникающих проблем компании могут значительно повысить свою эффективность, улучшить взаимодействие с клиентами и партнерами, а также создать инновационные продукты и услуги. Важно, чтобы компании и государственные органы активно взаимодействовали друг с другом для создания необходимых условий и устранения препятствий для цифровой трансформации.

На основе проведенных исследований можно сделать вывод, что внедрение технологий «Индустрии 4.0» и других достижений цифровизации в современном бизнесе, в том числе на производстве, на транспорте и в энергетике, предоставляет организациям серьезные преимущества и возможности, отражающиеся на различных уровнях управления и принятия стратегических и оперативных решений. Это позволяет компаниям достигать более высокой конкурентоспособности и рентабельности бизнеса, осваивать новые направления деятельности и увеличивать свой производственный потенциал. Принимая во внимание поэтапный подход, инвестируя в обучение персонала и сотрудничая с поставщиками, предприятия могут успешно внедрить технологии «Индустрии 4.0» и воспользоваться преимуществами четвертой промышленной революции.

Цифровая трансформация является мощным инструментом для экономического роста, инноваций и улучшения качества жизни. Россия уже добилась значительного прогресса в цифровой трансформации, но ей необходимо предпринять дальнейшие шаги для реализации полного потенциала. Инвестируя в цифровую инфраструктуру, развивая подготовку квалифицированных кадров, совершенствуя регулируемую среду, поддерживая инновации, сокращая цифровой разрыв, обеспечивая кибербезопасность и решая этические проблемы, Российская Федерация может стать одним из лидеров в цифровой экономике.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Ильинский В.В., Ястребов А.П. Соответствие различных типов инноваций базовым ориентирам организации. // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки 2016. № 3(245). С 151-159.
2. Цифровая трансформация экономики и промышленности: проблемы и перспективы / под ред. д-ра экон. наук, проф. А. В. Бабкина. – СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2017. – 807 с.
3. Балашов А.М. Использование достижений «Индустрии 4.0» в бизнесе современных горнодобывающих компаний. // Горная промышленность. 2023. № 5. С.34-36.
4. Петров, С.В. Цифровизация и инновации в российском бизнесе. СПб: Наука, 2020.
5. Сергеев, И.И., и др. Современные технологии управления в цифровой экономике. М.: Финансы и статистика, 2019.
6. Козлова, Е. М. Большие данные и их влияние на бизнес-процессы. - Минск: Издательство «Бизнес-Аналитика», 2018. - 200 с.
7. Kuo Y.H., Kusiak A. From data to big data in production research: the past and future trends, Int. J. Prod. Res. 57, 2018. – pp. 4828-4853.
8. Шваб К. Четвертая промышленная революция / пер. с англ. Москва: Эксмо, 2016. 138 с. Режим доступа: http://ncrao.rsvpu.ru/sites/default/files/library/k._shvab_chetvertaya_promyshlennaya_revoluciya_2016.pdf
9. Болотова, Л.С. Системы искусственного интеллекта: модели и технологии, основанные на знаниях: Учебник / Л.С. Болотова. - М.: Финансы и статистика, 2012. - 664 с.
10. Джемилева А. Искусственный интеллект: краткая история, развитие, перспективы [Электронный ресурс]. URL: <https://timeweb.com/ru/community/articles/chto-takoe-iskusstvennyy-intellekt/> (дата обращения 02.03.24).
11. Развитие искусственного интеллекта [Электронный ресурс] URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/razvitie-iskusstvennogo-intellekta/viewer> (Дата обращения: 27.09.2024).
12. Текслер А.Л. Цифровизация энергетики: от автоматизации процессов к цифровой трансформации отрасли. // Энергетическая политика. 2018. №5. С.3-6.
13. Шошитаишвили Н.Г. Тест А. Тьюринга, за и против создания искусственного интеллекта. // Международный студенческий научный вестник. 2018. № 4. Ч.7. С. 1135-1141.
14. Аветисян А.С., Винокуров В.А. Приоритеты цифрового преобразования в энергетике. // Тенденции развития науки и образования. 2023. №96-9. С.118-120.
15. Балашов А.М. Цифровизация и внедрение технологий «Индустрии 4.0» в бизнес-процессы предприятий традиционных отраслей экономики. // Теоретическая экономика. 2024. № 6 (114). С. 41-49.
16. Эпштейн Д.Б. О развитии АПК на основе цифровой трансформации.// Российский экономический журнал. 2023. № 5. С. 46-62.

Digitalization and the use of artificial intelligence in the production processes of modern enterprises

Balashov Alexey Mikhailovich

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Novosibirsk State Pedagogical University, Novosibirsk, Russia;
E-mail: Ltha1@yandex.ru

KEYWORDS.

law of demand, non-functional demand, conspicuous consumption, Veblen effect, symbolic good, prestige, status

ABSTRACT.

This article analyzes the possibilities and prospects of digital transformation of the Russian manufacturing sector, examines its current state, key driving forces, potential advantages and problems, and provides recommendations for further development. The author examines the issues of introducing the achievements of Industry 4.0 into the production processes of enterprises in traditional sectors of the economy, in particular in transport, energy and mining. As part of the implementation of the achievements of Industry 4.0, it is necessary to mention artificial intelligence (AI), which is becoming an integral element of the modern industrial era, being introduced in order to optimize production processes. In this regard, the author dwells in detail on the use of artificial intelligence, exploring its advantages, opportunities and prospects, as well as showing the best practices of application. At the same time, the author shows and analyzes the main challenges and problems arising from the widespread introduction of artificial intelligence into production processes.

The purpose of this article is to consider the relevance of the application of the achievements of Industry 4.0 in modern production, to show the possibilities of using artificial intelligence in production processes, to analyze the main problems that arise and to assess the prospects for further development. Based on the conducted research, it can be concluded that the introduction of Industry 4.0 technologies and other digitalization achievements in modern business, including in manufacturing, transport and energy, provides organizations with serious advantages and opportunities reflected at various levels of management and strategic and operational decision-making. The novelty of this study lies in an attempt to consider the patterns and possibilities of introducing artificial intelligence into the production processes of industrial enterprises, based on their current needs and prospects for further development.

Исследование теоретико-методологических аспектов концептуальной и эмпирической взаимосвязи проинновационной макрофинансовой политики и долгосрочного экономического роста

Матризаев Бахадыр Джуманиязович 

Кандидат экономических наук, доцент

Финансового университета при Правительстве РФ, г. Москва, Российская Федерация

E-mail: matrizaev@mail.ru

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА.

долгосрочный
экономический рост,
проинновационная
макрофинансовая
политика, ВВП,
НИОКР, инвестиции,
эффективность

АННОТАЦИЯ.

В настоящей статье приводятся результаты исследования отдельных теоретико-методологических и эмпирических аспектов взаимосвязи проинновационной макрофинансовой политики и долгосрочного экономического роста. В процессе исследования выявлено, что масштаб инноваций в значительной степени зависит от субсидий, предоставляемых государством, и инвестиционных предпочтений. Повышение качества инноваций требует новаторства в соответствующей области и внесения вклада в последующие технологические инновации. Качество инноваций в большей степени зависит от другого уровня факторов и потока информации. Фирмы предпочитают заниматься высококачественной инновационной деятельностью ради рыночной конкуренции, и фактор институциональной конъюнктуры в меньшей степени влияет на качество инноваций. Таким образом, в статье исследуется гипотеза о том, что при прочих равных условиях отклонение от целевого показателя ВВП ослабляет инновационный эффект государственных субсидий. Исследование проводилось на основе эмпирического опыта стран с быстрорастущей экономикой, в частности таких как Китай, Индия и др. Также, результаты показывают, что асимметричные эффекты сказываются на количестве инноваций, а не на их качестве. Неоднородность показывает, что субсидии на НИОКР в большей степени зависят от отклонения целевого показателя ВВП и снижают эффективность корпоративных инноваций по сравнению с субсидиями, не связанными с НИОКР. Кроме того, асимметричный инновационный эффект государственных субсидий более заметен в компаниях, которые подвергаются меньшему институциональному контролю. Эмпирические результаты, полученные в результате эконометрических расчетов и оценок, позволяют по-новому взглянуть на инновационный эффект государственных субсидий через призму отклонения от целевого показателя ВВП.

JEL codes: L26; L 86; O10

DOI: <https://doi.org/10.52957/2221-3260-2024-11-42-54>

Для цитирования: Матризаев, Б.Д. Исследование теоретико-методологических аспектов концептуальной и эмпирической взаимосвязи проинновационной макрофинансовой политики и долгосрочного экономического роста /Б.Д. Матризаев . - Текст : электронный // Теоретическая экономика. - 2024 - №11. - С.42-54. - URL: <http://www.theoreticaleconomy.ru> (Дата публикации: 30.11.2024)

Введение

Являясь важным источником корпоративного финансирования, разнородные государственные субсидии являются частью макрофинансовой политики государства в процессе регулирования

экономики. Особенностью современных национальных экономик во всех странах, с учетом последствий мирового финансово-экономического кризиса 2008 года и кризиса пандемии, стало активное использование государственных субсидий для стимулирования экономического роста. Они продолжают оставаться значительными и увеличиваться в масштабах. Особую значимость они имеют в развивающихся странах с быстрорастущей экономикой, поскольку в условиях острой и бескомпромиссной конкуренции в глобальной экономике правительства развитых странах стали активно применять инструменты санкционного подавления конкуренции. В этих условиях, закономерными последствиями такой политики стало то, что экономические субъекты в развивающихся странах стали сталкиваться с дефицитом финансовых ресурсов. Вполне естественной реакцией правительств развивающихся стран в таких условиях становится всемерная поддержка своих производителей всем имеющимся арсеналом макроэкономических, в том числе макрофинансовых, инструментов. Наиболее действенными по срокам реализации являются государственные субсидии. Например, среди стран БРИКС (Бразилия, Россия, Индия, Китай, ЮАР) наиболее активно данный инструмент реализуется в Китае, где общая сумма государственных субсидий, полученных зарегистрированными на бирже компаниями по всей стране в 2020 году, составила приблизительно 284,1 млрд юаней, что почти в десять раз превышает сумму, полученную в 2007 году, т.е. до мирового финансово-экономического кризиса 2008 года (приблизительно 28,8 млрд юаней). Центральные и местные органы власти предоставляют субсидии в различных формах: это субсидии на НИОКР; налоговые льготы; субсидии на привлечение талантливых специалистов; субсидии на модернизацию промышленности; субсидии на реализацию проектов; субсидии на занятость; торговые субсидии; субсидии на охрану окружающей среды и государственное управление; а также кредитные субсидии.

В течение последних нескольких десятилетий в макроэкономической науке ведутся интенсивные дискуссии о последствиях государственных субсидий. Сторонники этой идеи в целом подтверждают идею о том, что государственные субсидии играют важную роль в финансировании фирм и компенсации их капитальных затрат, а также приносят существенную экономическую выгоду фирмам. В частности, государственные субсидии являются эффективным средством подачи позитивного сигнала финансовым акторам рынка и помогают фирмам преодолеть негативные последствия провалов рынка, в результате вынужденных финансовых ограничений, вводимых для снижения перегрева экономики. С точки зрения корпоративных инноваций, государственные субсидии могут стимулировать частные расходы на НИОКР, способствовать освоению новых знаний и, таким образом, оказать существенное влияние на количество патентных заявок. Однако в отдельных исследованиях [1], [5], [8], [13], [46] авторами рассматривается проблема, предполагающая стабильный экономический и институциональный климат. На практике государственные субсидии являются макрофинансовым инструментом, и на оценку их эффективности влияют множество дополнительных факторов.

Данная статья вносит новизну в трех аспектах. Во-первых, с точки зрения теоретико-методологического аспекта, посвященного макроэкономическим последствиям государственных субсидий. В существующих исследованиях на этот счет существуют две противоположные точки зрения. Ряд авторов [11], [18], [28] положительно относятся к взаимосвязи между государственными субсидиями и корпоративными инновациями. Сторонники этой идеи предполагают, что государственные субсидии не только обеспечивают государственное финансирование инвестиций компаний и снижают капитальные затраты, связанные с их инновационной деятельностью, но и посылают положительный сигнал о государственной поддержке рыночным инвесторам, снижая финансовые ограничения инновационных фирм. Однако оппоненты данной идеи рассматривают государственные субсидии как своего рода государственное вмешательство, и такое государственное вмешательство препятствует технологической инновационной деятельности компаний, искажая рыночный механизм, создавая отраслевые барьеры и снижая уровень рыночной конкуренции. Макроэкономическая оценка эффективности и производительности труда получателей

государственных субсидий позволяет делать вывод, что определенные виды государственных субсидий не могут способствовать повышению производительности НИОКР. Считается, что государственные субсидии сокращают частные инвестиции в НИОКР и снижают техническую эффективность. Соответственно, данное исследование направлено на выявление признаков влияния государственных субсидий на корпоративные инновации с точки зрения отклонения целевого показателя ВВП.

Во-вторых, в отличие от исследований отдельных предыдущих авторов [6], [8], [13], в которых основное внимание уделяется влиянию субсидий на НИОКР или изучению государственных субсидий в целом, в данном исследовании проводится различие между субсидиями на НИОКР и субсидиями, не связанными с НИОКР, с точки зрения целей политики и сигнальных эффектов, что расширяет методологическую базу определения эффективности разнородных государственных субсидий. И последнее, третье, но не менее важное: данное исследование проводится в связке с управлением целевыми показателями экономического роста. В этом смысле Китай представляется идеальной экспериментальной площадкой. Отдельные предыдущие исследования ряда авторов [10], [22], [39] в данной части были посвящены прямому влиянию целевых показателей на микроэкономическую деятельность, такую как использование производственных мощностей компаний, управление доходами и инновации фирм. Данное же исследование фокусируется на макроэкономическом феномене, т.е. феномене отклонения целевого показателя ВВП и исследуется этот вопрос с точки зрения эффективности макрофинансовой политики. Точнее, проводится оценка влияния государственных субсидий на корпоративные инновации при различных сценариях отклонения целевого показателя ВВП и делается вывод, что отклонение целевого показателя ВВП снижает инновационный эффект государственных субсидий. Этот вывод может свидетельствовать о том, что институциональным акторам необходимо осознавать потенциальные последствия отклонения целевого показателя ВВП и прилагать усилия для улучшения возможностей управления целевыми показателями экономического роста.

Теоретико-методологические предпосылки концептуализации взаимосвязи проинновационной макрофинансовой политики и долгосрочного экономического роста

Корпоративные инновации на протяжении последних десятилетий остаются очень важной научной темой. В ряде отдельных исследований корпоративные инновации рассматривались с точки зрения внутренних и внешних факторов. С точки зрения первой группы факторов можно выделить исследования, рассматривающие роль семейных фирм [7], финансовой грамотности руководителей [20], руководителей-технических экспертов [33], восприятия неопределенности менеджерами на уровне фирмы [48], корпоративной социальной ответственности [49], финансирования цепочек поставок [52] и многих других внутренних факторов, которые могут повлиять на корпоративные инновации. С точки зрения второй группы факторов, корпоративные инновации часто связаны с макроэкономическими факторами, такими как инновационные ресурсы, предоставляемые государством, и региональная инновационная среда [9]. Корпоративные инновации являются рискованными, индивидуальными, непредсказуемыми и долгосрочными проектами [14], поэтому при принятии решений об инвестициях в инновации необходимо учитывать влияние экономической и институциональной среды. Например, в своих исследованиях Й. Хуанг [29] предполагает, что банковская конкуренция стимулирует региональные инновации. Однако существуют отдельные макроэкономические факторы, которые могут препятствовать инновациям, и в своих предыдущих исследованиях автором данной статьи уже были исследованы влияние неопределенности макроэкономической политики [4], финансовых рисков [2] и предпринимательской среды [3].

Между тем, что касается роли государственных субсидий, то данная тема уже широко изучается во многих исследованиях, и их эффективность уже не подвергается сомнению. Многочисленные исследования показали, что государственные субсидии являются общепринятым инструментом макрофинансовой политики, который направлен на стимулирование освоения новых знаний и играет

важную роль в научно-исследовательской и инновационной деятельности на уровне компаний. Так, например, в своих исследованиях Х. Гонсалес [26] предполагает, что субсидии стимулируют НИОКР и многим фирмам весьма сложно работать при их отсутствии. В подтверждение к исследованиям Гонсалеса, в своих совместных исследованиях Д. Чарницки и К. Лопес-Бенто [15] показывают, что получатели государственных субсидий не только более активны в патентовании, но и более высокие показатели научно-исследовательских результатов (с точки зрения прямых цитирований в международных научных базах). Далее, примеры, основанные на данных китайских компаний, показывают, что программы государственного субсидирования увеличивают количество заявок на патенты и гранты более чем на 30% [21]. Кроме того, в своих исследованиях Й. Гао [25], проводя различия в системе государственного субсидирования между центральными и местными субсидиями, приходит к выводу, что местные субсидии более эффективны в стимулировании исследовательских инноваций фирм.

Также можно отметить ряд недавних исследований, в которых авторы отмечают о том, что государственные субсидии оказывают положительное влияние на ограничение чрезмерных инвестиций на уровне компаний [23], содействие раскрытию корпоративной информации [30], повышение производительности и прибыльности [37], разработку экологически чистых продуктов [6], сдерживание роста компаний, снижение кредитной дискриминации в банковской сфере [8]. Вместе с тем имеются отдельные исследования, в которых авторы придерживаются противоположных взглядов. В частности, в своих отдельных исследованиях [8] авторы пришли к выводу, что кредитные субсидии неэффективны для стимулирования инвестиций бизнеса в производственные активы, и напротив кредитные субсидии приводят к увеличению корпоративных активов в финансовой сфере и недвижимости. В своих исследованиях отдельные авторы [12] доказывают предположение, что субсидии от местных органов власти, как правило, увеличивают вероятность появления так называемых «фирм-зомби». А по мнению С. Ли [35], предоставление субсидий является для правительств способом вмешательства в дела компаний-неплательщиков, что приводит к ухудшению финансовых показателей и проблемам с переинвестированием. В своих исследованиях Ф. Ву [49] показывает, что субсидии оказывают значительное сдерживающее воздействие на техническую эффективность, сокращая частные инвестиции в НИОКР.

Что же касается исследований, связанных с управлением целями экономического роста, то в инновационной политике весьма широко используются исследования связанных с управлением целевыми показателями экономического роста. Так, начиная с 1950 года по меньшей мере 49 стран, включая такие страны-члены БРИКС как Китай и Индия, по примеру стран-членов Европейского союза, публикуют целевые показатели экономического роста. В частности, в Китае государственные целевые показатели экономического роста способствовали достижению экономического роста с момента проведения реформы и обеспечения открытости, поскольку ожидания экономических субъектов в отношении целевых показателей экономического роста могут оптимально направлять государственное планирование на всех уровнях и эффективно способствовать рациональному распределению и использованию ресурсов. Вместе с тем, нерациональное управление целевыми показателями также может вызвать некоторые проблемы. Например, в своих исследованиях отдельные авторы [19] показывают, что ограничения целевых показателей экономического роста может негативно сказываться на использовании производственных мощностей фирм, инновациях фирм и т.д.

Определение гипотезы исследования

Данное исследование основано на концепции отклонения целевого показателя ВВП, в рамках которой возникают асимметричные инновационные эффекты государственных субсидий. Другими словами, отдельные институциональные акторы (государственные агенты, местные органы власти), руководствующиеся различными отклонениями целевого показателя ВВП, могут привести к тому, что государственные субсидии будут иметь два возможных экономических последствия. Во-первых,

одним из основных аргументов, которое центральные правительства используют для оценки экономических показателей местных органов власти в системе институциональной конкуренции, например, Китая, определяется не только ее заявленными целевыми показателями регионального ВВП, но и зависит от относительного ВВП по сравнению с аналогичными регионами [24], [45]. Например, в своих исследованиях отдельные авторы [41], [47] приходят к выводу, что конкуренция между местными органами власти связана с увеличением расходов на инфраструктуру.

На установление целевых показателей экономического роста также влияет состояние институциональной конъюнктуры. Местные органы власти, управляемые фактором институциональной конъюнктуры, будут стремиться к установлению высоких целевых показателей ВВП без учета обеспеченности региона ресурсами, что приведет к значительному отклонению от целевых показателей. В этой ситуации у местных органов власти есть стимулы добиваться быстрого и заметного роста регионального ВВП. Так, в своих совместных исследованиях Д. Де Лонг и Л. Саммерс [17], опираясь на труды Дж.М. Кейнса [34] и П. Самуэльсона [42] отмечают, что государственное строительство, общественные блага и инвестиции в инфраструктуру являются основными источниками ускорения экономического роста, особенно в развивающихся странах. В своем стремлении к быстрому достижению целевых показателей экономического роста, местные органы власти часто прибегают к помощи местных компаний. Однако, в своих совместных исследованиях Й.Гао [25] показывает, что внедрение отдельных элементов институционального давления, связанного с достижением целевых показателей, может подорвать долгосрочную производительность. В частности, из курса макроэкономики известно, что при расчете ВВП методом расходов, инвестиции в бизнес являются основным источником роста ВВП. Поэтому, по мнению Й. Гао [25], местные органы власти могут оказаться склонными к вмешательству в производственную и операционную деятельность фирм, используя бюджетные субсидии, особенно в решения, связанные с выпуском продукции. Следовательно, при отсутствии эффективного мониторинга местные органы власти склонны манипулировать использованием государственных субсидий в соответствии с региональными целями. Например, согласно тем же исследованиям Й.Гао [25], местные органы власти могут оказывать влияние на фирмы в пределах своей юрисдикции различными способами. Эти меры могут включать предоставление финансовых субсидий или изменение условий финансирования, что может спровоцировать местные фирмы увеличить свои инвестиции и производственные мощности. Однако такое вмешательство может нанести ущерб использованию производственных мощностей фирм. Аналогичным образом, в тех случаях, когда местные органы власти сталкиваются со значительными отклонениями от целевого показателя ВВП, они заинтересованы в том, чтобы стимулировать местные фирмы к расширению своей деятельности и повышению продуктивности экономической деятельности в регионе. Этому стимулированию часто способствует использование государственных субсидий. Следовательно, такая динамика может привести к возникновению избыточных производственных мощностей внутри фирм, что в конечном итоге вытеснит инновационные ресурсы и исказит предполагаемый инновационный эффект государственных субсидий.

Во-вторых, существует другой противоположный сценарий. В своих исследованиях Й. Ма [36] отмечает, что целевые показатели экономического роста, например, в Китае, как правило, являются обязательными, а более высокие отклонения от целевых показателей создают риски для ответственности местных органов власти и во избежание привлечения к ответственности, они могут не завышать целевые показатели экономического роста. В этой ситуации, согласно теории экономического развития Й.Шумпетера [43], правительства этих стран, как правило, сосредотачиваются на долгосрочном росте, стимулируемом инновациями, и их инвестиционные предпочтения могут переходить от основных средств и оборудования к технологиям и выделению для этих целей государственных финансовых ресурсов, таких как субсидии. Таким образом, местные органы власти могут напрямую вмешиваться в корпоративные решения и влиять на деловую

активность в пределах своей юрисдикции. Как отмечает в своих исследованиях Й.Хуанг [29], в условиях незначительного отклонения от целевого показателя ВВП местные органы власти склонны использовать государственные субсидии, являющиеся своего рода эффективным налоговым инструментом, для влияния на инвестиционное поведение местных фирм, которые играют важную роль в поддержании и продвижении корпоративных инноваций. Существуют доказательства того, что инвестиции в технологии, такие как расходы на НИОКР, могут укрепить фундаментальные исследования, повысить инновационный эффект технологий [27] и способствовать активизации получения патентов [38]. Кроме того, согласно точке зрения П. Д'Эсте [16] о ресурсозависимости, человеческий капитал является важной основой для инноваций, и он влияет на способность фирмы к структурным изменениям и способствует инновациям. Возвращаясь к институциональной теме, отметим, что, хотя местные органы власти могут быть подвержены большей неопределенности в отношении краткосрочного регионального экономического роста, они могут повысить конкуренцию, снизить цены и создать рабочие места в долгосрочной перспективе, поддерживая инновации. В целом, при низком отклонении от целевого показателя ВВП местные органы власти могут направлять государственные субсидии на стимулирование корпоративных инноваций, чтобы обеспечить совместный региональный технологический прогресс и экономический рост.

Основываясь на вышеизложенных аргументах, можно предположить, что отклонение целевого показателя ВВП ослабляет инновационный эффект государственных субсидий. То есть отклонение целевого показателя ВВП негативно влияет на взаимосвязь между государственными субсидиями и количеством корпоративных инноваций. Фирмы, получающие субсидии, принимают инновационные решения после согласования с местными органами власти своих затрат и прибыли, и как следствие, чтобы поддерживать склонность последних к дальнейшему субсидированию, многие местные компании добровольно идут на дополнительные институциональные транзакционные издержки. Этот аргумент согласуется с имеющимися исследованиями о том, что неденежные взносы, такие как стратегическая корпоративная социальная ответственность [40] и раскрытие корпоративной информации [44], являются важными каналами обмена услугами между фирмами и местными органами власти. Однако в процессе таких дополнительных институциональных транзакционных издержек количество и качество инновационной деятельности фирм по-разному реагируют, поскольку количество и качество инноваций имеют разные характеристики. В частности, количество инноваций может увеличиться за счет имитационного инновационного поведения низкого качества. Как правило, эти инновации опираются на существующие «технологические рубежи», установленные направления развития и более богатые ресурсы. Качественный же показатель того, как происходит внедрение инноваций, в меньшей степени зависит от свободного потока идей, но в большей степени от поддержки со стороны внешних ресурсов [50]. Таким образом, масштаб инноваций в значительной степени зависит от субсидий, предоставляемых государством, и инвестиционных предпочтений. Напротив, высококачественные инновации имеют высокую производственную ценность, но они неопределенны и имеют неясное направление развития. Повышение качества инноваций требует новаторства в соответствующей области и внесения вклада в последующие технологические инновации. Качество инноваций в большей степени зависит от другого уровня факторов и потока информации. Фирмы предпочитают заниматься высококачественной инновационной деятельностью ради рыночной конкуренции, и фактор институциональной конъюнктуры в меньшей степени влияет на качество инноваций. Таким образом, можно выдвинуть следующую гипотезу:

Гипотеза: при прочих равных условиях отклонение от целевого показателя ВВП ослабляет инновационный эффект государственных субсидий.

Чтобы провести эмпирический анализ роли отклонения от целевого показателя ВВП и оценить асимметричные инновационные эффекты государственных субсидий, в исследовании используется следующая регрессионная модель фиксированных эффектов.

$$\text{Инновация}_{i,t} = \tau_0 + \tau_1 \text{Суб}_{i,t} + \tau_2 \text{Откл}_{i,t} + \delta \text{Контр}_{i,t} + \text{ПериодФЭ} + \text{ФирмФЭ} + \varepsilon_{i,t} \quad (1)$$

$$\text{Инновация}_{i,t} = \tau_0 + \tau_1 \text{Суб}_{i,t} + \tau_2 \text{Откл}_{i,t} + \tau_3 \text{Суб}_{i,t} \times \text{Откл}_{i,t} + \delta \text{Контр}_{i,t} + \text{ПериодФЭ} + \text{ФирмФЭ} + \varepsilon_{i,t} \quad (2)$$

где i и t обозначают количество фирм, внедряющих инновации в определенном году соответственно. Переменная ε обозначает среднее значение с нулевой случайной ошибкой. Контрольные (Контр) показатели представляют собой ряд характеристик фирмы и региона. Переменные (ФЭ) указывают на фиксированный эффект за год и фиксированный эффект за фирму соответственно. Переменная (Суб) измеряется как натуральный логарифм государственных субсидий, предоставляемых фирме за год. Стандартные ошибки в каждой регрессии сгруппированы на уровне фирмы и региона.

Первоначальная выборка, взятая в исследовании, включает компании, зарегистрированные на бирже в Китае, с 2006 по 2018 годы. Выборка начинается с 2006 года учитывая доступность полноты данных о государственных субсидиях. Переменные на уровне компаний и регионов были получены из базы данных исследований фондового рынка и бухгалтерского учета Китая и китайской исследовательской платформы.

Корпоративные инновации оцениваются с двух точек зрения. Во-первых, используются показатели патентных заявок (Патенты) для измерения количества инноваций. Патенты делятся на три типа, включая изобретения, полезные модели и промышленные образцы. Заявки на патенты широко используются для оценки эффективности инноваций, поскольку они позволяют эффективно обобщить текущие технологические инновации и преодолеть недостаток выдачи патентов, который требует много времени. Во-вторых, используются прямые ссылки на патенты на изобретения (Цитирования) для оценки качества инноваций. Большее количество прямых ссылок указывает на то, что патент является более ценным и может обеспечить фундаментальные знания для последующих патентов. Таким образом, ссылки на патенты являются важнейшим показателем качества инноваций.

Кроме того, государственные субсидии разделены на субсидии на НИОКР (СубНИОКР) и субсидии, не связанные с НИОКР (NRDS). В частности, субсидии на НИОКР определяются как государственные субсидии, направленные на финансирование науки, исследований, патентов и интеллектуальной собственности. Остальные государственные субсидии классифицируются как субсидии, не связанные с НИОКР.

Отклонение от целевого показателя ВВП определяется как разница между целевым показателем ВВП и официальным ростом ВВП на уровне региона. С этой целью в модель вводится фиктивная переменная (Откл), равная 1, если целевое отклонение ВВП региона выше среднего значения по равновеликим регионам, отсортированным по годам, и 0 если не наблюдаются отклонения.

Анализ эмпирических результатов исследования

Сводные результаты эконометрических расчетов описательных показателей влияния государственных субсидий на инновационную активность, включенных в модель, за период 2006-2018 гг. представлены в таблице 1. Количество корпоративных инноваций сильно отличается по выборке, поскольку переменный показатель патента колеблется от 0 до 5,16, а стандартное отклонение выше среднего. Более чем в половине всех выборок нет заявок на патент, поскольку медиана переменного показателя патента равна 0. Среднее значение и стандартное отклонение цитируемости составляют 0,724 и 1,78 соответственно. Кроме того, переменная Субсидии имеет среднее значение 16,07, медиана 16,13 и стандартное отклонение 1,73, что указывает на относительную сбалансированность государственных субсидий среди наблюдаемых фирм. Описательные статистические данные для контрольных переменных примерно соответствуют действительности.

Согласно определению, отклонение от целевого показателя роста ВВП определяется сочетанием целевых показателей экономического роста и резервов для роста. Следовательно, чем выше целевой показатель экономического роста, тем выше отклонение от целевого показателя роста ВВП, в то

время как чем лучше экономическая обеспеченность региона, тем ниже отклонение от целевого показателя роста ВВП. Средние показатели роста ВВП по регионам Китая составляют от 8% до 12%, но они различаются. Большинство значений отклонения от целевого показателя ВВП <0, поскольку местные органы власти Китая управляют региональными показателями ВВП для достижения или превышения целевых показателей роста. Они также различаются по регионам из-за различий в степени местного экономического развития. Например, максимальное значение отклонения от цели составляет примерно 0,2%. Минимальное значение целевого отклонения составляет приблизительно -2,09%, что указывает на то, что реальный экономический рост в регионе значительно превысил целевой показатель.

Таблица 1 - Сводная таблица результатов описательных показателей влияния государственных субсидий на инновационную активность, включенных в модель, за период 2006-2018 гг.

Наименование показателя	Значение	Станд. откл.	Мин. знач.	Медиана	Макс.знач.
Субсидии	16,07	1,73	11,18	16,13	20,43
Патенты	0,60	1,12	0	0	5,16
Цитирования	0,72	1,78	0	0	8,13
Доход-ть активов	0,04	0,06	-0,36	0,04	0,211
ВВП на душу нас.	10,92	0,53	8,92	10,99	11,94

Источник: составлено автором

Исходя из таблицы 1 и других таблиц и графиков, основанных на авторских эконометрических расчетах, но не вошедших в данную статью ввиду требований со стороны редакции по ограничению объема публикуемой статьи, можно обнаружить явный асимметричный инновационный эффект государственных субсидий, вызванный отклонением от целевого показателя ВВП.

Заключение

Государственные субсидии являются важным макрофинансовым инструментом для поддержания инновационной активности. Однако, как видно из примера Китая, отклонение от целевого показателя роста ВВП вынуждает субсидируемые фирмы сокращать инвестиции в технологии и человеческий капитал, что может привести к краткосрочному ускорению роста ВВП, но в долгосрочной перспективе может ослабить инновационный эффект государственных субсидий. В данной статье показано, что отклонение от целевого показателя роста ВВП в регионах негативно влияет на взаимосвязь государственных субсидий и корпоративных инноваций. Кроме того, исследование разнородных государственных субсидий показывает, что по сравнению с субсидиями, не связанными с НИОКР, субсидии на НИОКР связаны с корпоративными инновационными рисками, и на их инновационный эффект негативно влияет отклонение от целевого показателя роста ВВП.

Основываясь на эмпирических выводах, можно выявить макроэкономический фактор, который может влиять на корпоративные инновации и служить ориентиром для принятия решений на уровне фирмы. Например, когда инвестиционная деятельность субсидируемых фирм не соответствует целевому показателю ВВП, они могут демонстрировать низкую эффективность инноваций. На основе исследования эффективности государственных субсидий на уровне компаний Китая можно рекомендовать институциональным акторам на уровне регионов России устанавливать разумные и многомерные целевые показатели роста, основанные на обеспеченности региональными ресурсами. Поощрение усилий по решению одной задачи может снизить затраты на решение других задач. Институциональным акторам местами необходимо преодолевать соблазн достижения количественных целей и обеспечить эффективное распределение государственных ресурсов, и для

достижения высокого качества экономического роста и устойчивого развития необходимо уделять повышенное внимание инновациям.

В целом, результаты данного исследования на примере наиболее быстрорастущих экономик мира показывают, что долгосрочное и краткосрочное воздействие макрофинансовой политики государства на стимулирование инновационной активности очевидно. Они способствуют долгосрочному экономическому росту, несмотря на неоднородность краткосрочных результатов. Хотя даже в краткосрочной динамике существуют прочные эндогенные связи между инновациями, деловой активностью и экономическим ростом, и все три переменные тесно взаимосвязаны. Таким образом, в качестве первоочередных мер макроэкономического характера, которые необходимо предпринимать правительству Российской Федерации, можно выделить стимулирование НИОКР, инноваций и деловой активности, чтобы в краткосрочной перспективе воспользоваться очевидными причинно-следственными связями между этими переменными.

Кроме того, стимулирование инноваций через инструменты макрофинансовой политики — это жизнеспособная долгосрочная доктрина, независимо от того, как мы определяем эти переменные. Таким образом, эмпирические результаты, полученные на основе исследования опыта наиболее быстрорастущих экономик мира, подтверждают идею о том, что долгосрочный экономический рост в Российской Федерации будет зависеть от эффективности взаимосвязи макрофинансовой политики и национальной инновационной системы, которая способствует как динамичной деловой культуре, так и инновационному климату во всех регионах. Мощная поддержка инноваций и деловой активности укрепит конкурентоспособность существующих секторов экономики, а взаимодействие между двумя этими переменными приведет к появлению новых точек экономического роста.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Идрисов Г. И., Княгинин В. Н., Кудрин А. Л., Рожкова Е. С. Новая технологическая революция: вызовы и возможности для России // Вопросы экономики. – 2018. – № 4. – с. 5-25.
2. Матризаев Б.Д. Исследование методологических принципов и финансовых механизмов макростратегического управления динамикой технологических инновационных систем. Финансы: теория и практика. – 2022. – № 1 (26). – С. 144-155. – ISSN 2587-5671.
3. Матризаев Б.Д. Исследование отдельных макроэкономических эффектов влияния инновационного предпринимательства на экономический рост в странах БРИКС. Вестник Северо-Кавказского федерального университета. – 2024. – № 1 (100). – С. 108 - 113.
4. Матризаев Б.Д. Исследование теоретико-методологических основ и эмпирических аспектов макроэкономической оценки влияния неопределенности макроэкономической политики на инновационное развитие в странах БРИКС. Вестник Тверского государственного университета. Серия: Экономика и управление. – 2024. – № 3 (67). – С. 156 – 166. – ISSN 2219-1453.
5. Найденова Ю. Н., Леонтьева В. В. Влияние неопределенности экономической политики на инвестиции российских компаний // Вопросы экономики. – 2020. – № 2. – с. 141-159.
6. Сухарев О. С., Ворончихина Е. Н. Факторы экономического роста: эмпирический анализ индустриализации и инвестиций в технологическое обновление // Вопросы экономики. – 2018. – № 6. – с. 29-47.
7. Федюнина А. А., Герина Я. Я., Аверьянова Ю. В. Ученые на российских промышленных предприятиях: экспорт, распространение знаний и публикационная активность // Вопросы экономики. – 2020. – № 2. – с. 125-140.
8. Asheim B. T., Boschma R., & Cooke, P. Constructing regional advantage: Platform policies based on related variety and differentiated knowledge bases. 2011. Reg.Stud. 45(7), 893-904
9. Boschma R. Proximity and innovation: A critical assessment. Reg. Stud. 39(1),61-74, 2005.
10. Boschma R., & Frenken K. Why is economic geography not an evolutionary science? Towards an evolutionary economic geography. J. Econ. Geogr. 6(3),273-302, 2006.
11. Boschma R., Heimeriks G., & Balland P. A. Scientific knowledge dynamics and relatedness in biotech cities. Res. Policy, 43, 107-114, 2014.
12. Conradie P., & Choenni S. On the barriers for local government releasing open data. Government Information Quarterly, 31, S10-S17, 2014
13. Cooke P. Cleantech and an analysis of the platform nature of life sciences: Further reflections upon platform policies. Eur. Plan. Stud. 16(3), 375-393, 2008.
14. Cooke P., & Morgan K. The associational economy. Oxford: Oxford University Press, 1998
15. Czarnitzki D., Lopes-Bento C. Innovation subsidies: does the funding source matter for innovation intensity and performance? Empirical evidence from Germany. Ind. Innov. 2014. 21 (5), 380-409.
16. D'Este P., Rentocchini F, Vega-Jurado J. The role of human capital in lowering the barriers to engaging in innovation: evidence from the Spanish innovation survey. Ind. Innov. 2014. 21 (1), 1-19.
17. De Long J.B., Summers L.H., How strongly do developing economies benefit from equipment investment? J. Monet. Econ. 1993. 32 (3), 395-415.
18. Etzkowitz H., & Leydesdorff L. The dynamics of innovation: From National Systems and “Model 2” to a Triple Helix of university-industry-government relations. Res. Policy, 29(2), 109-123, 1998.
19. Fagerberg J., Mowery D. C., & Nelson R. R. The Oxford Handbook of Innovation. Oxford, UK: Oxford University Press, 2005.
20. Fereday J., & Muir-Cochrane, E. Demonstrating rigor using thematic analysis: A hybrid approach of inductive and deductive coding and theme development. International Journal of Qualitative Methods, 5(1), 80-92, 2006.
21. Florida R. The rise of the creative class. New York: Basic Books, 2002.
22. Florida R., Mellander C. The city as innovation machine. Reg. Stud. 51, 86-96, 2017.

23. Fu X. L., Pietrobelli C., & Soete L. The role of foreign technology and indigenous innovation in the emerging economies: Technological change and catching-up. *World Dev.* 39(7), 1204–1212, 2011.
24. Fung A. Infotopia: Unleashing the democratic power of transparency. *Politics & Society*, 41(2), 183–212, 2013.
25. Gao Y., Hu Y., Liu X., et al. Can public R&D subsidy facilitate firms' exploratory innovation? The heterogeneous effects between central and local subsidy programs. *Res. Policy* 2021. 50 (4), 104221.
26. Gonz'alez X., Paz' o C. Do public subsidies stimulate private R&D spending? *Res. Policy* 2008. 37 (3), 371–389.
27. Grimes S., & Du D. Foreign and indigenous innovation in China: Some evidence from Shanghai. *Eur. Plan. Stud.* 21(9), 1357–1373, 2013.
28. Grimes S., & Miozzo M. Big pharma's internationalization of R&D to China. *Eur. Plan. Stud.* 23(9), 1873–1894, 2015.
29. Huang Y. Government subsidies and corporate disclosure. *J. Account. Econ.* 2022. 74 (1), 101480.
30. Wharton Research Data Services <https://wrds-www.wharton.upenn.edu/>
31. A useful database: China Research Data Service Platform (CNRDS) <https://programmersought.com/article/93098090764/>
32. Jacobs J. *The economy of cities*. New York: Vintage, 1969.
33. Janssen M. A., Charalabidis Y., & Zuiderwijk A. Benefits, adoption barriers and myths of open data and open government. *Information Systems Management*, 29(4), 258–268, 2012.
34. Keynes J.M. *The general theory of employment, interest and money*. *Limnol. Oceanogr.* 1936. 12 (1–2), 28–36.
35. Liu X., & White S. Comparing innovation systems: A framework and application to China's transitional context. *Rs. Policy*, 30(7), 1091–1114, 2001.
36. Ma Y., Sha Y., Wang Z., et al. The effect of the policy mix of green credit and government subsidy on environmental innovation. 2023. *Energy Econ.* 106512.
37. Martin R., & Sunley P. Deconstructing clusters: Chaotic concept or policy panacea? *J. Econ. Geogr.* 3(1), 5–35, 2003.
38. Martin R., & Sunley P. Path dependence and regional economic evolution. *J. Econ. Geogr.* 6(4), 395–437, 2006.
39. Miao J. T., & Hall P. Optical illusion? The growth and development of the Optics Valley of China. *Environ. Plan. C Gov. Policy*, 32(5), 863–879, 2014.
40. Orlikowski W.J. Using technology and constituting structures: A practice lens for studying technology in organizations. *Organization Science*, 11(4), 404–428, 2000.
41. Porter M. *On competition*. Boston, MA: Harvard Business School Press, 1998.
42. Samuelson, P.A. The pure theory of public expenditure. *Rev. Econ. Stat.* 1954. 36 (4), 387–389.
43. Schumpeter J. The theory of economics development. 1934.. *J. Polit. Econ.* 1 (2), 170–172.
44. Scott A. J., & Storper M. The nature of cities: The scope and limits of urban theory. *Int. J. Urban Reg. Res.* 39(1), 1–15, 2015.
45. Shearmur R. Are cities the font of innovation? A critical review of the literature on cities and innovation. *Cities*, 29(2), S9–S18, 2012.
46. Simmie J. *Innovative cities*. London: Spon Press, 2001.
47. Worthy B. The impact of open data in the UK: Complex, unpredictable, and political. *Public Administration*, 93(3), 788–805, 2015
48. Wu W. P. State policies, enterprise dynamism, and innovation system in Shanghai, China. *Growth Change*, 38(4), 544–566, 2007.
49. Wu F. L. Planning centrality, market instruments: Governing Chinese urban transformation under state entrepreneurialism. *Urban Stud.* 55(7), 1383–1399, 2018.
50. Zhang F. Building biotech in Shanghai: A perspective of regional innovation system. *Eur. Plan. Stud.*

23(10), 2062–2078, 2015.

51. Zhang F., Cooke P., & Wu F. L. State-sponsored research and development: A case study of China's biotechnology. *Reg. Stud.* 45(5), 575–595, 2012.

52. Zhang F., & Wu F. L. Fostering “indigenous innovation capacities”: The development of biotechnology in Shanghai's Zhangjiang High-tech Park. *Urban Geogr.* 33(5), 728–755, 2011.

The study of theoretical and methodological aspects of the conceptual and empirical relationship between innovative macrofinancial policy and long-term economic growth

Matrizaev Bahadyr Jumaniyazovich

Doctor of Economics, Associate Professor

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

E-mail: matrizaev@mail.ru

KEYWORDS.

long-term economic growth, innovative macrofinancial policy, GDP, R&D, investments, effectiveness

ABSTRACT.

This article presents the results of a study of individual theoretical, methodological and empirical aspects of the relationship between innovative macrofinancial policy and long-term economic growth. The research revealed that the scale of innovation largely depends on government subsidies and investment preferences. Improving the quality of innovation requires innovation in the relevant field and contributions to subsequent technological innovations. The quality of innovation depends more on another level of factors and the flow of information. Firms prefer to engage in high-quality innovation activities for the sake of market competition, and the factor of institutional conjuncture has less impact on the quality of innovation. Thus, the article explores the hypothesis that, all other things being equal, deviation from the GDP target weakens the innovative effect of government subsidies. The study was conducted based on the empirical experience of countries with fast-growing economies, in particular, such as China, India, etc. The results also show that asymmetric effects affect the number of innovations rather than their quality. The heterogeneity shows that R&D subsidies are more dependent on the deviation of the GDP target and reduce the effectiveness of corporate innovation compared to non-R&D subsidies. In addition, the asymmetric innovation effect of government subsidies is more noticeable in companies that are subject to less institutional control. Empirical results obtained as a result of econometric calculations and estimates allow us to take a fresh look at the innovative effect of government subsidies through the prism of deviations from the GDP target

К вопросу о содержательных характеристиках коллективного финансирования

Иванцов Дмитрий Александрович 

Аспирант

Крымский федеральный университет им. В.И. Вернадского, г. Симферополь, Российская Федерация

E-mail: rabochaya_pochta_1993@internet.ru

Наливайченко Екатерина Владимировна 

Доцент экономических наук, профессор

Крымский федеральный университет им. В.И. Вернадского, г. Симферополь, Российская Федерация

E-mail: katnaliv@yandex.ru

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА.

краудфандинг,
коллективное
финансирование,
альтернативное
инвестирование,
крауд-технологии,
модели коллективного
финансирования,
цифровая экономика

АННОТАЦИЯ.

С развитием цифровой экономики и расширением крауд-технологий традиционное инвестирование дополняется альтернативами, среди которых коллективное (народное) финансирование – краудфандинг – выступает одним из наиболее доступных и перспективных направлений сетевых коммуникаций. В современных условиях снижения возможностей для традиционного финансирования увеличение числа операторов краудфандинговых платформ и повышение качества услуг по содействию в инвестировании способствует развитию инноваций и социальных инициатив.

Целью статьи является комплексное исследование фундаментальных основ формирования и развития крауд-технологий для определения содержательных характеристик коллективного финансирования. Задачами исследования являются: анализ сущности и становления коллективного финансирования на основе изучения основных подходов к трактованию данной дефиниции; выделение экономических и социальных функций коллективного финансирования; характеристика моделей коллективного финансирования на различных платформах; формирование общей и специфической классификации коллективного финансирования, а также определение преимуществ и недостатков каждого вида коллективного финансирования.

Научная новизна исследования заключается в систематизации трактовок и функций коллективного финансирования, выделении основных видов и моделей народного финансирования, идентификации преимуществ использования коллективного финансирования как одного из видов альтернативного инвестирования. Авторами выделены социальные функции в дополнение к экономической составляющей коллективного финансирования; представлен алгоритм осуществления проекта коллективного финансирования, включающий общие этапы взаимодействия заемщика с оператором и инвесторами платформы. Выявлена дифференциация моделей сбора и возврата финансовых средств вкладчиков в зависимости от используемых крауд-платформ; идентифицированы основные критерии классификации коллективного финансирования: виды субъектов гражданского права (физические, юридические лица), участвующих в коллективном финансировании, и типы поощрения, предлагаемого авторами проекта инвесторам.

Сделан вывод о преимуществах использования альтернативного финансирования, а также перспективах новых крауд-технологий и их дальнейшего исследования.

JEL codes: G29; K29; M13; O39

DOI: <https://doi.org/10.52957/2221-3260-2024-11-55-66>

Для цитирования: Иванцов, Д.А. К вопросу о содержательных характеристиках коллективного финансирования / Д.А. Иванцов, Е.В. Наливайченко. - Текст : электронный // Теоретическая экономика. - 2024 - №11. - С.55-66. - URL: <http://www.theoreticaleconomy.ru> (Дата публикации: 30.11.2024)

Введение

В условиях масштабного развития цифровой экономики и стимулирования инновационной деятельности как на уровне государства, так и на уровне отдельных предприятий, широкое развитие получили крауд-технологии, которые предполагают применение финансовых ресурсов граждан и организаций для решения какой-либо общественно важной задачи, производства инновационного продукта, разработки и внедрения новых технологических решений, оказания дорогостоящих социальных услуг [3; 5]. Особое значение среди крауд-технологий имеет технология коллективного финансирования – краудфандинга, как одно из наиболее перспективных и активно развивающихся направлений сетевых коммуникаций, позволяющее аккумулировать средства широкого круга заинтересованных лиц для реализации актуальных проектов без необходимости выстраивания связей с банками или венчурными инвесторами и при обеспечении прозрачности всех денежных потоков.

Новые механизмы, основанные на платформенных решениях, позволяют не только расширить целевую аудиторию предлагаемого к инвестированию проекта, но и получить эффекты снижения транзакционных, временных и иных издержек, что обуславливает активное формирование рынка краудфандинга и актуализирует исследование содержательных характеристик современных процессов коллективного финансирования, выявление особенностей и сложившихся моделей данной деятельности.

Анализ публикаций, материалов, методов

Проблемы становления и развития механизмов коллективного финансирования на современном этапе освещены в трудах таких ученых, как Б. Веллман, Д. Готовцев [4], Ж. Кардосо, Н. Копасовская [7], Дж. Перман, Г. Рейнгольда, В. Эспинозе, К. Фишер, Дж. Хау, Л.К. Плюсина [9], Н. Штайгенбергер Н., Д.В. Шкуркин [12]. Изучению специфических особенностей и определению преимуществ данного вида альтернативного инвестирования посвящены исследования А.М. Кузьмина и Е.А. Высоковской [8], О. Рузметовой [10], А.Н. Сивакс [11], Л.В. Юдиной [13] и др. Однако, несмотря на большое количество работ, комплекс актуальных направлений развития механизмов и инструментов реализации краудфандинговой деятельности раскрыт недостаточно.

Для проведения исследования использованы такие общенаучные методы, как обобщение и группировка, формально-логический метод, методы анализа и синтеза, индуктивный и дедуктивный методы, метод аналогии и сравнения, системный подход, комбинированное использование которых позволило обеспечить необходимый уровень объективности и полноты исследования фундаментальных основ формирования и развития коллективного финансирования.

Цель и постановка задачи исследования.

Целью статьи является комплексное исследование фундаментальных основ формирования и развития крауд-технологий для определения содержательных характеристик коллективного финансирования.

Задачами исследования являются:

- анализ сущности и становления коллективного финансирования на основе изучения основных подходов к трактованию данной дефиниции;
- выделение экономических и социальных функций коллективного финансирования;
- характеристика моделей коллективного финансирования на различных платформах;
- формирование общей и специфической классификации, а также определение преимуществ и недостатков каждого вида коллективного финансирования.

Научная новизна исследования.

Научная новизна проведенного исследования заключается в систематизации трактовок и функций коллективного финансирования, выделении основных видов и моделей народного

финансирования, идентификации преимуществ использования коллективного финансирования как одного из видов альтернативного инвестирования.

Основной раздел

Термин «коллективное финансирование» или «краудфандинг» имеет множество трактовок, в зависимости от того, на что направлено использование данной технологии. Дж. Хау определил краудфандинг как сбор пожертвований через сеть Интернет [4]. В. Чугреев предлагает расширенную трактовку и под краудфандингом понимает социальную технологию коллективного финансирования, основой которой являются добровольные пожертвования общества [9].

Так, например, по мнению Н. Штайгенбергера и Д. В. Шкуркина краудфандинг выступает в качестве народного финансирования, при котором денежные средства собираются теми людьми, которым он непосредственно понравился [12].

Позиция А. М. Кузьмина, Е. А. Высоковской в вопросе определения коллективного финансирования заключается в том, что данное явление представляет собой деятельность, нацеленную на привлечение финансов, где адресатом выступает большое количество людей, объединивших на добровольных началах собственные ресурсы на краудфандинговой площадке с целью поддержания или создания продуктов или услуг, проведения мероприятия, оказания помощи нуждающейся категории граждан [8].

Н. Копасовская изучает коллективное финансирование с позиции социальных отношений и определяет его как обращение к большому числу граждан, каждый из которых может принять участие и инвестировать в какой-либо проект в обмен на получение определенного финансового вознаграждения или выгоды [7].

А. И. Сивакс предлагает понимать под краудфандингом специфический вид краудсорсинга, при котором сторонние лица финансируют конкретные инвестиционные проекты для достижения конечного результата такого проекта [11].

Большая часть вариаций трактовок определения коллективного финансирования чаще всего связывает его с привлечением денежной помощи от большой группы людей. Делается акцент на том, что основная цель коллективного финансирования заключается в продвижении услуг или продуктов, а также проведении различных мероприятий. Из года в год помощь нуждающимся гражданам и оказание им материальной поддержки становится все более прогрессивной и востребованной. Краудфандинг, по своей сути, выступает в роли наглядного примера того, как интернет-ресурс может быть способен стать функциональным полем для сосредоточения разных категорий людей [13].

Стоит отметить, что технология народного инвестирования не является новой, а практика существует на протяжении сотен лет. Например, в 1700-х годах автор Джонатан Свифт создал ирландский кредитный фонд, который предоставлял небольшие суммы денег сельским семьям с низким доходом на короткие периоды времени. Спустя столетие более 300 подобных программ были распространены по всей Ирландии; а доля ирландских домохозяйств, получающих внешние инвестиции, достигла 20 %. Также, к подобному механизму привлечения средств прибегали авторы различных книг: авторы и издатели анонсировали книжные проекты и прибегали к системе подписок. Книга будет написана и издана, если достаточное количество подписчиков заявят о своей готовности купить книгу, как только она выйдет. Безусловно, бизнес-модель подписки не является примером краудфандинга в современном его понимании, так как реальный поток денег начинается только с момента появления продукта. Количество подписчиков, тем не менее, обладает способностью создавать необходимое доверие среди инвесторов, необходимое для получения финансирования [4].

Значимость коллективного финансирования определяется наличием проблем привлечения инвестиций на реализацию различных инновационных проектов. Также важным фактором является неспособность традиционных форм привлечения финансовых средств полностью обеспечить необходимый объем финансирования на решение той или иной задачи. Необходимо отметить применение коллективного финансирования как одного из методов деятельности, направленной

на привлечение сторонних ресурсов на постоянной основе для реализации в основном социальных и благотворительных проектов (фандрайзинг). Деятельность по сбору средств (пожертвований), включающая поиск спонсоров и проведение благотворительных акций, предполагает, в отличие от коллективного финансирования определенного проекта, поиск систематических источников ресурсов для продвижения некоммерческих организаций и инициатив, политических и социальных программ.

В целом, классификация коллективного финансирования осуществляется по типу самого проекта, на реализацию которого привлекаются денежные средства. Коллективное финансирование может осуществляться для коммерческих проектов, «креативных проектов», благотворительных проектов, культурных проектов, проектов по социальному предпринимательству, экологических проектов, проектов социальной направленности, проектов по борьбе с глобальной бедностью, проектов по развитию сети волонтеров и др. [9].

Таким образом, в рамках коллективного финансирования возможно привлечение денежных средств для реализации практически любой идеи и проекта, в рамках законодательства Российской Федерации [6].

Цель коллективного финансирования – реализация определенного, чаще всего инновационного, проекта с помощью привлечения огромного количества людей к финансированию проекта. Для того, чтобы достигнуть эту цель автору инновационного проекта нужно заинтересовать людей и предложить им выгодные условия по инвестированию в инновационный проект.

Объектом коллективного финансирования является непосредственно процесс привлечения общества к финансированию инновационного проекта в результате формирования у потенциальных вкладчиков соответствующих потребностей, интересов и ценностных ориентаций. Основными субъектами коллективного финансирования выступают авторы проекта / заемщики, потенциальные инвесторы, организаторы краудфандинговых платформ [4]. Предметом коллективного финансирования выступают социальные взаимодействия между гражданами в процессе участия в финансировании инновационного проекта. Стоит отметить, что социальные взаимодействия осуществляются между субъектами коллективного финансирования и характеризуются добровольным характером, целесообразностью и результативностью [9].

Примером самых крупных и успешных краудфандинговых платформ, осуществляющих сбор финансовых средств, в мире являются «Kickstarter», «Indiegogo» и «GoFundMe», в России – «CrowdRepublic», «Planeta.ru» и «Boomstarter».

В литературе выделяют две основные функции коллективного финансирования [9]:

1. Маркетинговая функция – анализ целевой аудитории инновационного проекта и выявление степени значимости и востребованности на рынке;
2. Ценообразовательная функция. Данная функция дает возможность автору инновационного проекта провести анализ спроса и понять правильно ли он оценил стоимость своего продукта или услуги.

Мы считаем, что обе эти функции являются отражением экономической стороны коллективного финансирования и не учитывают его важное социальное значение, поэтому необходимо также рассмотреть функции социальные. Так, к основным экономическим функциям относятся:

1. Производственная – производство в результате коллективного финансирования товаров и услуг;
2. Маркетинговая – определение спроса, анализ целевых рынков и оценка перспективности проекта;
3. Ценообразовательная – позволяет определить, верно ли автор определил стоимость продукции;
4. Инновационная – возможность реализации инновационной деятельности путем привлечения большого объема инвестиций.

Теперь необходимо выделить социальные функции:

5. Активизирующая – способствует повышению активности субъектов коллективного финансирования с целью реализации проекта;

6. Мотивационная – привлечение внимания субъектов к важности удовлетворения индивидуальных и общественных потребностей;

7. Коммуникативная – передача и обмен информации между субъектами деятельности.

Характер и содержание коллективного финансирования также определяются совокупностью входящих в него видов деятельности [5]:

1. Экономическая и социальная – обеспечивает удовлетворение индивидуальных и общественных потребностей;

2. Коммуникативная – получение, обмен и распространение информации, неотъемлемая часть социального взаимодействия;

3. Технологическая – предполагается использование различных технологических решений в процессе коллективного финансирования: технологии подачи заявок, технологии сбора вкладов, технологии проведения опросов, взаимодействия с организаторами платформы;

4. Практико-ориентированная – конечной целью коллективного финансирования является достижение определенного практического результата, создание нового продукта, услуги, технологического решения для дальнейшего применения;

5. Рыночная – краудфандинговые компании по сбору средств оперируют в конкурентной рыночной среде, в которой присутствует большое количество авторов и проектов, каждый из которых борется за внимание потенциальных спонсоров, что положительно сказывается на качестве товаров и услуг.

Средствами коллективного финансирования является совокупность цифровых технологий, которые применяются для достижения цели как авторами инновационных проектов, так и организаторами краудфандинговых платформ.

Средства, используемые заемщиками, включают в себя цифровую инфраструктуру для привлечения инвесторов. К ним относят: аналитические базы данных поступающих финансовых средств, технологии продвижения проекта и привлечения к нему внимания. Особую значимость имеют маркетинговые организации, презентация пробных образцов продукции и поддержание обратной связи с инвесторами [10].

Средства, используемые организаторами краудфандинговых платформ представлены технологиями сбора средств, обучения авторов продвижению их проектов, базы данных для сбора отзывов и др.

В зависимости от объема собранных средств результат коллективного финансирования может быть представлен следующим образом:

1. В том случае, если автор проекта за установленный срок не успевает собрать необходимую сумму, то все вырученные средства в полном объеме возвращаются инвесторам (примером данной модели является платформа «Kickstarter»);

2. Автор проекта получает денежные средства в полном объеме, независимо от того, была ли собрана необходимая сумма или нет (например, такая модель используется на платформе «RocketHub»);

3. Автор получает доступ к денежным средствам после преодоления определенного порогового значения в процентном соотношении с изначально заданной суммой.

Общий алгоритм проекта коллективного финансирования представлен на рисунке 1.

В процессе развития технологии коллективного финансирования в мировой практике сформировались различные его классификации и виды, а также многочисленные модели сбора денежных средств на краудфандинговых платформах.

Так, Л.К. Плюснина классифицирует краудфандинг по характеру и степени возмездности вложений: коллективное спонсорство различных проектов (crowdsponsoring); инвестирование

в компанию, предполагающее последующее участие в получении прибыли (зачастую путем приобретения пакета акций, – crowdinvesting); передача денежных средств одним физическим лицам другим физическим или юридическими лицам с дальнейшим возмещением переданных средств после успешной реализации коммерческого проекта (crowdlending); социальные инвестиции в решение социально значимых проблем, являющиеся абсолютной безвозмездной формой вложений (crowdlaising, crowddonating). На наш взгляд, представленные виды коллективного финансирования на основе степени возмездности можно разделить на две категории: экономическое коллективное финансирование, предполагающее получение вкладчиками дохода, продукта, услуги, и социальное коллективное финансирование, осуществляемое на безвозмездной основе [9].

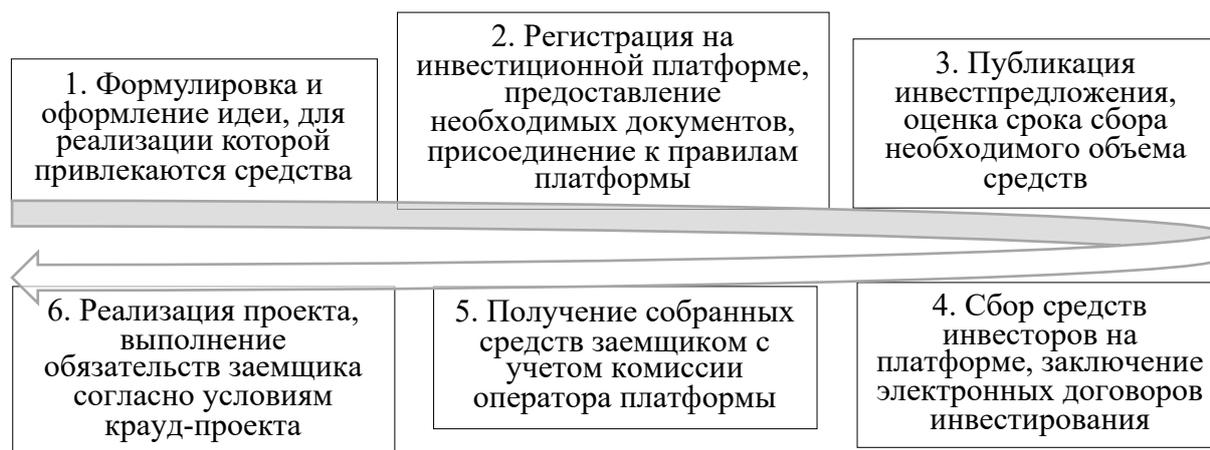


Рисунок 1 – Алгоритм осуществления проекта коллективного финансирования

Источник: разработано автором

Также необходимо рассмотреть различные модели сбора и возврата финансовых средств вкладчиков. Можно выделить три основных модели: «Все или ничего», «Оставить все» и «Вечное финансирование» (таблица 1).

В общем виде, финансируя различные проекты, люди преследуют различные цели, классифицировать которые можно следующим образом:

1. Денежные средства предоставляются в качестве добровольного пожертвования на реализацию общественно важных проектов. Данная модель наиболее успешна при сборе средств на социальные, экологические, политические проекты. Финансируя подобные проекты, человек не ожидает какого-либо вознаграждения, а главным стимулом выступает моральное удовлетворение от принесенной обществу пользы;

2. Денежные средства предоставляются с целью получения нематериального вознаграждения, что является самой распространенной краудфандинговой моделью. Особенность данной модели заключается в получении спонсорами нефинансового вознаграждения в виде раннего доступа к разработанному продукту или услуге, приглашения на презентацию запущенного проекта, получения копии товара и т.д.;

3. Финансирование осуществляется на взаимовыгодных условиях. В данном случае поддержка проекта фактически является инвестицией, а спонсор становится инвестором, имеющим собственный пакет акций компании.

Таблица 1 – Модели коллективного финансирования на различных платформах

Модель	Характеристика	Пример платформы
«Все или ничего»	Если необходимая сумма собрана полностью либо преодолела определенную «контрольную точку» за поставленный срок, автор проекта получает все	Kickstarter Boomstarter Fund4Start

Модель	Характеристика	Пример платформы
	собранные средства. Если финансовая цель не была достигнута, то деньги возвращаются вкладчикам.	
«Оставить все»	Независимо от степени достижения финансовой цели все деньги достаются инициатору проекта.	Indiegogo Planeta.ru
«Вечное финансирование»	Сбор средств продолжается, пока не будет собрана необходимая сумма.	Boomerang

Источник: составлено автором

Более расширенным вариантов классификации является разделение коллективного финансирования по виду вознаграждения спонсора на следующие категории: основанное на наградах (reward-based crowdfunding), коллективное финансирование акций (equity crowdfunding) и долговое (debt crowdfunding) (таблица 2).

Основанное на наградах коллективное финансирование (reward-based crowdfunding), является источником финансирования для малого бизнеса. Компании и некоммерческие организации всех размеров размещают проекты на краудфандинговой платформе с целью привлечения определенного количества капитала. В обмен на пожертвование от фанатов проекта, бизнес или некоммерческая организация обычно дает стимул для участия в виде получения копии продукта, услуги, подарка [1].

Акционерное коллективное финансирование (equity crowdfunding) – это привлечение компанией денежных средств от большого количества инвесторов в обмен на капитал в этой компании. Для индивидуальных инвесторов это означает, что они становятся акционерами компании. Этот вид коллективного финансирования позволяет инвесторам участвовать в бизнесе, в который они верят, и, следовательно, получать финансовую долю за любой потенциальный успех этого бизнеса. Как и в случае любого другого инвестирования, коллективное финансирование акций сопряжено с рисками, о которых должны знать инвесторы. Основной риск заключается в потере капитала: если бизнес потерпит неудачу, существует вероятность невозврата вложенных средств. Аналогичным образом, если бизнес функционирует недостаточно эффективно возникает риск получения финансового результата ниже первоначальных инвестиций [2].

Долговое коллективное финансирование (debt crowdfunding), иногда известное как кредитование на основе займов, является альтернативным способом заимствования средств для бизнеса. По сути, это тот же процесс, что и традиционная модель обращения в банк за бизнес-кредитом. Основное отличие заключается в том, что финансы привлекаются через веб-сайт краудфандинга, а средства вносятся несколькими инвесторами. Это может быть привлекательным для предприятий, ищущих альтернативный путь кредитования и которые не смогли привлечь финансирование через банки или кредитные союзы [2].

Таблица 2 – Виды коллективного финансирования по виду вознаграждения спонсора

Вид	Характеристика	Особенности	Примеры платформ
Основанное на наградах коллективное финансирование (Reward-based crowdfunding)	Вкладчики получают вознаграждение в обмен на вложенные инвестиции: продукт, услугу, подарки и т.д.	Часто такая модель применяется для сбора средства на музыкальные, игровые и иные творческие проекты. Инвесторы первыми получают копию продукта.	Kickstarter Indiegogo

Вид	Характеристика	Особенности	Примеры платформ
Акционерное коллективное финансирование (Equity crowdfunding)	Инвестору предлагается доля в будущей компании.	Наличие определенных рисков в силу отсутствия гарантий (коммерческой эффективности будущего бизнеса, а также факта сбора необходимой суммы в случае модели «оставить все»).	Seedrs
Долговое коллективное финансирование (Debt crowdfunding)	Вкладчики предоставляют финансовые средства в долг за долю прибыли или процент от будущих продаж.	Различают 3 вида: P2P (person-to-person) – и соискатель, и инвесторы являются физическими лицами; P2B (person-to-business) – соискатель является юридическим лицом; B2B (business-to-business) – и соискатель, и инвесторы – юридические лица.	Funding Circle Zopa

Источник: составлено автором

Говоря о вышеупомянутых видах коллективного финансирования, необходимо рассмотреть преимущества и недостатки каждого из них с точки зрения автора проекта. Как было отмечено, основанное на наградах коллективное финансирование базируется на получении финансовой поддержки в обмен на какую-либо форму вознаграждения. Преимуществами подобной модели являются:

1. Сохранение полного контроля над проектом. В отличие от других видов коллективного финансирования, финансирование на основе вознаграждений не предусматривает обязательную передачу акций. Автор проекта не теряет контроль и получает ранних последователей, а также начальную осведомленность;

2. Социальная осведомленность. Опытные заемщики знают, что успешная кампания привлечет гораздо больше, чем просто финансовую поддержку: десятки фанатов, постоянных клиентов, освещение в СМИ, огромная осведомленность или даже экспансия на новые рынки. Все это является мощнейшими толчками для развития.

Очевидным недостатком коллективного финансирования, основанного на вознаграждениях, является неопределенность после достижения цели по сбору средств. Практика осуществления такой деятельности показала, что даже успешные соискатели инвестиций могут принимать неверные решения. Часто успех нивелируется неверными предположениями о разработке продукта, неправильным расчетом логистики вознаграждений или в целом предположениями, не соответствующими реальному процессу. Проще говоря, компания, которая достигла своей цели по сбору средств, не справляется с дальнейшей реализацией полученного финансового ресурса.

Анализируя сильные и слабые стороны акционерного коллективного финансирования, в качестве преимуществ можно выделить:

1. Большой финансовый потенциал. Данная модель представляет наибольший потенциал

для большей финансовой поддержки: уровень финансирования, поступающий от инвесторов, в основном выше, чем при реализации финансирования, основанного на наградах. Основная причина подобной практики заключается в том, что инвесторы коммерчески перспективных проектов больше заинтересованы во владении акциями будущей эффективной компании, чем в получении неких наград, первых образцов и т.д.;

2. Наличие одного инвестора. Модель традиционного акционерного коллективного финансирования предполагает разделение капитала и, соответственно, прибыли между всеми акционерами. Фактически это означает, что глава компании или автор проекта не может единолично принимать решения и самостоятельно вести бизнес. Именно этого стараются избежать большинство соискателей инвестиций. При использовании технологии акционерного коллективного финансирования для получения финансовой поддержки платформа обычно объединяет всех «доноров» в одну организацию, то есть автор взаимодействует только с одним инвестором.

Недостатком же является меньший потенциал на рынке. Многие страны еще не приспособились к этой концепции коллективного финансирования. Вот почему пока существует лишь небольшое сообщество постоянных инвесторов в акционерный капитал. Это не означает, что проекты не имеют возможности собрать достаточно средств, но небольшой круг осведомленных инвесторов, использующих данную модель народного инвестирования, означает меньший интерес средств массовой информации и общественности [9].

Также необходимо выделить преимущества и недостатки долгового коллективного финансирования. Преимуществами являются:

1. Отсутствие каких-либо обязательств автора перед кредитором после погашения кредита с процентами. В случае акционерного коллективного финансирования заемщик обязан разделять будущий доход со своими инвесторами;

2. Меньшее по сравнению с акционерным финансированием время обработки заявки, что обусловлено характером возникающих отношений;

3. Сохранение полной собственности и контроля над своим бизнесом, так как инвестор не претендует на долю в компании.

К недостаткам можно отнести следующие рискованные аспекты данного вида коллективного финансирования:

1. Если бизнес не может своевременно погасить свои долги, возможно, автору проекта придется ликвидировать активы или полностью закрыть свой бизнес;

2. Автор может нести личную материальную ответственность за погашение кредита в случае финансовой неэффективности кампании.

Выводы

На основе вышеизложенного можно заключить, что коллективное финансирование – это определенный процесс формирования системы цифровых/сетевых коммуникаций между людьми, направленный на привлечение потенциальных инвесторов к финансированию различных инновационных проектов с помощью цифровых площадок, результатом реализации которого является удовлетворение личных потребностей и потребностей общества.

Инструментами деятельности по совместному финансированию выступают цифровые краудфандинговые платформы, которые предоставляют технологическую и юридическую инфраструктуру для проведения инвестиционных кампаний, обеспечивают взаимодействие между участниками процесса и контроль за соблюдением установленных норм.

Модели сбора и возврата финансовых средств вкладчиков дифференцируются в зависимости от используемых крауд-платформ и сводятся к трем основным вариантам, предусматривающим получение соискателем финансирования только в случае достижения целевого объема привлеченных средств в определенный срок, получение привлеченных средств независимо от степени достижения финансовой цели либо бессрочный сбор средств до достижения заявленного объема. Классификация

коллективного финансирования основана на различных критериях, основными из которых выступают виды субъектов гражданского права (физические, юридические лица), участвующие в совместном инвестировании, и типы поощрения, предлагаемого авторами проекта инвесторам.

Основными преимуществами использования альтернативного инвестирования выступает поддержка малого и среднего инновационного предпринимательства, финансирование общественно значимых проектов и в целом удовлетворение общественных потребностей. Глобальная цифровизация общества и экспансия электронных технологий способствует развитию коллективного финансирования, а также появлению новых крауд-технологий, что обуславливает перспективы дальнейших исследований организационно-экономических механизмов привлечения денежных средств с использованием инвестиционных платформ и совершенствования государственного регулирования деятельности по предоставлению услуг по привлечению инвестиций и содействию в инвестировании.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. What is Crowdfunding and Equity Crowdfunding? [Электронный ресурс] // Seedrs URL: <https://www.seedrs.com/learn/guides/what-is-crowdfunding#risks> (дата обращения 17.03.2024).
2. What is debt crowdfunding and how does it work? [Электронный ресурс] // Nextfn URL: <https://nextfn.uk/blog/what-is-debt-crowdfunding-and-how-does-it-work> (дата обращения 16.09.2024).
3. Ганченко, Д. Н. Экономическая экспертиза: возможности и проблемы реализации / Д. Н. Ганченко, Е. В. Белова // Экономика, предпринимательство и право. – 2023. – Т. 13, № 12. – С. 6239-6254.
4. Готовцев, Д. П. Краудфандинг как феномен информационного общества / Д. П. Готовцев // Ломоносов-2020: Материалы XXVII Международной научной конференции студентов, аспирантов и молодых ученых, Севастополь, 22–24 апреля 2020 года / Под редакцией О.А. Шпырко. – Севастополь: Филиал Московского государственного университета имени М.В. Ломоносова в Севастополе, 2020. – С. 84-86.
5. Гусар, Е. С. Оценка влияния цифровой трансформации на функционирование социальных институтов / Е. С. Гусар, В. И. Гусар // Теоретическая экономика. – 2024. – № 2(110). – С. 116-127.
6. Каминская, А. О. Развитие венчурного предпринимательства в современной экономике России / А. О. Каминская, Е. С. Гусар // Инновационная парадигма экономических механизмов хозяйствования: Сборник научных трудов IX Международной научно-практической конференции, Симферополь, 15 мая 2024 года. – Симферополь: ООО «Издательство Типография «Ариал», 2024. – С. 336-339.
7. Копасовская, Н.Г. Анализ тенденций краудфандинга технологических проектов / Н.Г. Копасовская // Вестник НГТУ им. Р.Е. Алексеева. Управление в социальных системах. Коммуникативные технологии. – 2014. – № 2. – С. 39-44.
8. Кузьмин, А. М. Краудфандинг / А.М. Кузьмин, Е.А. Высоковская // Методы менеджмента качества. – 2018. – № 3. – С. 39-49.
9. Плюснина, Л. К. Краудфандинг как социальный феномен информационного общества / Л.К. Плюснина // Теория и практика общественного развития. – 2017. – №6. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/kraudfanding-kak-sotsialnyy-fenomen-informatsionnogo-obschestva> (дата обращения: 01.09.2024).
10. Рузметова, О. Краудфандинг в России / О. Рузметова. – URL: <https://workspace.ru/blog/kraudfanding-v-rossii/> (дата обращения: 10.04.2024).
11. Сивакс, А. Н. Краудфандинг как специфический вид карудсорсинга / А.Н. Сивакс // Вестник Самарского государственного экономического университета. – 2015. – № 11. – С. 31-35.
12. Штайгенбергер, Н. Краудфандинг как способ некоммерческого финансирования / Н. Штайгенбергер Н., Д.В. Шкуркин // Достижения современной науки и образования. – 2018. – С. 183–185.
13. Юдина, Л. В. Краудфандинг как новейший способ поиска инвестиций / Л.В. Юдина // Постулат. – 2018. – № 5-1 (31). – С. 133-141.

On the issue of the substantive characteristics of crowdfunding

Ivantsov Dmitry Alexandrovich

Postgraduate student

V.I. Vernadsky Crimean Federal University, Simferopol, Russian Federation

E-mail: rabochaya_pochta_1993@internet.ru

Nalivaychenko Ekaterina Vladimirovna

Doctor of Economics, Associate Professor

V.I. Vernadsky Crimean Federal University, Simferopol, Russian Federation

E-mail: katnaliv@yandex.ru

KEYWORDS.

crowdfunding, collective financing, alternative investment, crowd technologies, crowdfunding models, digital economy.

ABSTRACT.

With the development of the digital economy and the expansion of crowd technologies, traditional investing is complemented by alternatives, among which crowdfunding is one of the most accessible and promising areas of network communications. In the current conditions of declining opportunities for traditional financing, an increase in the number of crowdfunding platform operators and an improvement in the quality of investment assistance services contributes to the development of innovations and social initiatives.

The purpose of the article is a comprehensive study of the fundamental principles of the formation and development of crowd technologies to determine the substantive characteristics of crowdfunding. The objectives of the study are: analysis of the essence and formation of crowdfunding based on a study of the main approaches to the interpretation of this definition; allocation of economic and social functions of crowdfunding activities; characterization of crowdfunding models on various platforms; formation of a general and specific classification of crowdfunding, as well as determination of the advantages and disadvantages of each type of crowdfunding activities.

The scientific novelty of the study lies in the systematization of interpretations and functions of crowdfunding, identification of the main types and models of public financing, identification of the advantages of using crowdfunding as one of the types of alternative investment. The authors identified social functions in addition to the economic component of crowdfunding activities; presented an algorithm for implementing a crowdfunding project, including general stages of interaction between the borrower and the operator and investors of the platform. The differentiation of models for collecting and returning funds from investors depending on the crowdfunding platforms used was revealed; the main criteria for classifying crowdfunding activities were identified: types of civil law entities (individuals, legal entities) participating in crowdfunding, and types of incentives offered by the authors of the project to investors.

A conclusion was made about the advantages of using alternative financing, as well as the prospects for new crowdfunding technologies and their further research.

Институциональный подход к реализации инновационного проекта «Чистая вода» в регионах России

Коречков Юрий Викторович 

доктор экономических наук, профессор

Международная академия бизнеса и новых технологий (Ярославль), Владимирский государственный университет им. А. Г. и Н. Г. Столетовых, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (Ярославский филиал), г. Ярославль, Российская Федерация

E-mail: koryv@mail.ru

Тесленко Ирина Борисовна 

Доктор экономических наук, профессор

Владимирский государственный университет им. А. Г. и Н. Г. Столетовых, г. Владимир, Российская Федерация

E-mail: iteslenko@inbox.ru

Кваша Владимир Александрович 

Кандидат экономических наук, доцент, директор филиала

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (Ярославский филиал), г. Ярославль, Российская Федерация

E-mail: VAKvasha@FA.ru

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА.

инновации, организационно-управленческие подходы, экология, чистая вода, бюджетная эффективность, синергетический эффект

АННОТАЦИЯ.

В статье исследована деятельность органов государственного и муниципального управления по реализации проекта «Чистая вода». Проанализирована совокупность организационно-управленческих и экономических отношений по обеспечению населения чистой питьевой водой. Выявлены основные причины плохого положения в области обеспечения населения чистой водой - технологическая отсталость сектора водоснабжения и недостаточный уровень инвестиций, направляемых в новые технологии водоподготовки, водоочистки и водоотведения, результатом которых является низкое качество услуг водоснабжения, повсеместное загрязнение водосточников промышленными и бытовыми стоками. Доказано, что если в ближайшие годы не удастся заложить основы и создать механизмы для перехода сектора водоснабжения на инновационную модель развития, то можно ожидать дальнейшего ухудшения ситуации в сфере обеспечения населения чистой водой.

Обоснованы инновационные подходы к реализации проекта «Чистая вода» (институциональное обеспечение процесса реализации проекта; разработка и применение новых технологий водоочистки и водоснабжения; использование новых организационно-управленческих подходов к повышению экономической и социальной эффективности водообеспечения населения). Показаны элементы институционального обеспечения проекта «Чистая вода».

На основе анализа процесса водообеспечения и водоснабжения в Вологодской области обоснована возможность реализации проекта «Чистая вода». Осуществлен теоретико-методологический анализ становления и развития программных подходов к обеспечению чистой питьевой водой населения, обоснована необходимость инновационного подхода к реализации стратегических направлений Государственной программы «Чистая вода». Обоснован показатель бюджетной эффективности, который определяется как соотношение объема инвестиций из федерального бюджета, направляемых на данный объект, к плановому показателю увеличения доли населения, обеспеченного качественной питьевой водой из систем централизованного водоснабжения. Показано, что достижение целеполагания в сфере водообеспечения и водоснабжения, в том числе при реализации проекта «Чистая вода», должно учитывать социальные факторы, организационно-управленческие и институциональные воздействия, факторы противодействия достижению синергетического эффекта.

JEL codes: E24; E64; E65; H50; H72

DOI: <https://doi.org/10.52957/2221-3260-2024-11-68-75>

Для цитирования: Коречков, Ю.В. К вопросу о содержательных характеристиках коллективного финансирования /Ю.В. Коречков, И.Б. Тесленко, В.А. Кваша . - Текст : электронный // Теоретическая экономика. - 2024 - №11. - С.68-75. - URL: <http://www.theoreticaleconomy.ru> (Дата публикации: 30.11.2024)

Введение

Обеспечение населения чистой водой является важнейшей экономической и социальной проблемой человеческой цивилизации. Россия обеспечивает сохранность 20% мировых запасов жидкой пресной воды. Важную роль наша страна играет не только в сохранении и бережном использовании водных ресурсов, но и в использовании большого интеллектуального потенциала в этой сфере. Исследование институциональных изменений в системе социальных отношений по поводу обеспечения населения чистой водой является важной задачей экономической науки, что определяет актуальность данной статьи.

Целью исследования является обоснование научно-теоретического подхода к выявлению сущности институционального подхода к реализации инновационного проекта «Чистая вода» в регионах России. Задачами исследования является выявление разных институциональных форм сетевого взаимодействия экономических структур при реализации инновационных инвестиционных проектов.

Научная новизна исследования заключается в обосновании значимости институционализации социальных отношений для обеспечения экономического роста в региональной экономической системе при обеспечении населения чистой водой.

Методологической основой исследования институциональных методов управления социальными процессами в экономической системе являются научные труды, посвященные теории, методологии и практике совершенствования инновационной деятельности в сфере экологии. Были использованы институциональный подход к исследованию сущности экологического процесса обеспечения населения чистой водой, а также методы системного и ситуационного анализа.

Теоретическая значимость исследования заключается в обосновании институционального подхода при решении экологических проблем в региональной экономической системе. В рамках статьи представлены практические действия по реализации инновационного проекта.

Основная часть

Проблемы водообеспечения являются одними из главных во многих странах. Особенно они обостряются в условиях формирования нового технологического уклада [1, с. 6-12]. Более миллиарда человек испытывают дефицит продовольствия и свыше миллиарда жителей Земли не имеют гарантированного доступа к чистой воде [2, с.5]. В России находятся огромные запасы пресной воды, которая используется порой неэффективно и бесхозяйственно. Это приводит к тому, что около 40% жителей страны недовольны качеством питьевой воды. Всё это свидетельствует о необходимости разработки новых концептуальных положений о разрешении экологических противоречий в экономике страны [3, с. 4].

Экономико-экологическая парадигма заключается в формировании социального мышления по отношению к природе и соответствует современным подходам к исследованию общественного развития, что должно лежать в основе экономического роста в региональной экономике [4, с. 10]. Проблема надежного обеспечения населения России качественной питьевой водой в настоящее время становится все более актуальной [5, с. 24], [6, с. 34]. Ее решение имеет огромное значение для сохранения здоровья, создания благоприятных условий труда и повышения уровня жизни населения страны. Истоки данной проблемы коренятся в остром недостатке чистой воды [7, с. 19]. Несмотря на то, что Россия располагает около 20% общемировых запасов пресной воды, в ряде ее регионов

к настоящему моменту складывается крайне напряженная обстановка с обеспечением населения качественной питьевой водой, что является одной из макропроблем экономики [8, с. 61].

Причинами неудовлетворительного состояния в сфере водоснабжения являются:

- загрязнение водоисточников промышленными и бытовыми стоками;
- технологическая отсталость сферы водоснабжения;
- небольшой объем инвестиций, направляемых в новые технологии водоподготовки, водоочистки и водоотведения.

Целеполагание в институциональной системе водообеспечения.

Насущной задачей всех органов государственного и муниципального управления является создание механизмов перевода сектора водоснабжения на инновационную модель развития с целью обеспечения населения чистой водой. Необходимо создать и реализовать совокупность организационно-управленческих и экономических отношений по обеспечению населения качественной питьевой водой. Решение этой задачи позволит жить и развиваться каждому человеку в здоровой экологической среде. В трудах М. Алексеева и Ю. Ермолина [9, с. 12-24], С. Виноградова, Г. Самбургского и П. Михайлова [10, с.34-36], а также других авторов анализируется острая необходимость повышения качества водообеспечения и водоснабжения. Это свидетельствует о том, что в России постепенно складывается единое понимание необходимости консолидации усилий и средств государства, бизнеса, научных организаций на вопросах решения проблемы чистой воды, перевода механизмов ее решения в практическое инновационное русло.

Следует отметить, что ещё в феврале 2008 года Российская ассоциация водоснабжения и водоотведения приступила к разработке концепции федеральной целевой программы (ФЦП) «Чистая вода». 22 декабря 2010 года постановлением Правительства Российской Федерации № 1092 была утверждена ФЦП «Чистая вода». Целями проекта было: улучшение качества питьевой воды, подаваемой населению, доведение услуги по водоснабжению до уровня, отвечающего потребностям жизнедеятельности человека; определение требований по обеспечению потребителей питьевой водой при нарушениях функционирования централизованных и нецентрализованных систем питьевого водоснабжения; повышение качества управления объектами водоснабжения. Выполнение программы «Чистая вода» является важнейшим элементом реализации системы национальных проектов [11, с. 5-12].

Инновационные подходы к реализации проекта «Чистая вода» включают в себя:

- институциональное обеспечение процесса реализации проекта;
- разработку и применение новых технологий водоочистки и водоснабжения;
- использование новых организационно-управленческих подходов к повышению экономической и социальной эффективности водообеспечения населения.

Инновации реализуются путем выполнения программ повышения эффективности водоснабжения и водообеспечения на основе:

- 1) повышения эффективности систем водообеспечения и водосбережения;
- 2) повышения надежности технических средств водообеспечения;
- 3) использования научно-технологического потенциала регионов [12, с.7], [13, с. 7];
- 4) экологической безопасности.

Институциональное обеспечение проекта «Чистая вода» заключалось в реализации следующих его элементов:

- нормативно-правовое обеспечение (упорядочение и совершенствование нормативно-правовой базы в сфере питьевого водоснабжения, разработка концепции проекта «Чистая вода», принятие Федерального закона «О внесении изменений в Водный кодекс Российской Федерации», разработка «Концепции экономного водоснабжения», принятие федеральных законов «О водоснабжении», «О питьевой воде и питьевом водоснабжении»);

- проведение НИОКР в области первоочередных задач снабжения населения качественной

питьевой водой;

- строительство и защита водозаборов, проведение комплексного, поэтапного финансирования мероприятий, связанных со строительством водохранилищ питьевого назначения;

- снабжение питьевой водой наиболее важных для жизнедеятельности населения объектов, установка оборудования для доочистки воды, подаваемой в наиболее важные для жизнедеятельности населения объекты;

- сохранение водных объектов, а также экосистемы, влияющих на процессы воспроизводства питьевой воды.

Инновационные подходы к реализации стратегических направлений Государственной программы «Чистая вода» связаны с применением организационно-управленческих, маркетинговых и технологических инноваций. В качестве целеполагания был выбран ориентир - обеспечение чистой питьевой водой 91% населения страны. Был утвержден справочник перспективных технологий водоподготовки, проведена комплексная оценка состояния систем водоснабжения и водоподготовки по всем регионам, разработана методика, позволяющая проследить изменение состояния питьевой воды. В 2007 г. вступил в действие новый Водный Кодекс (ВК) Российской Федерации. По мнению С.И. Шапоренко и А.В. Леонова, усиливающийся пресс со стороны развивающегося производства, часто на старых природоемких технологиях, создает экологические проблемы. Дело также усугубляется частыми и сомнительными по существу реорганизациями природоохранных органов [14, С.23]. Кроме того, применение технологических инноваций позволяет ускорить решение проблемы обеспечения населения чистой питьевой водой.

Управленческую задачу можно сформулировать следующим образом: или инвестиции в новые технологии и технологическую модернизацию сектора водоснабжения, или дальнейший рост издержек, тарифов и ухудшение качества услуг водоснабжения и качества воды, потребляемой населением [15, с.11]. Такой подход и определяет решение задач развития инновационно-технологического потенциала водоснабжения, создание системы отбора передовых технологий водоподготовки, водоочистки и водоотведения, стимулирование производства новых технологий, оборудования и материалов для сектора водоснабжения, развитие специализированного бизнеса, подготовку кадров.

Инновационные организационно-управленческие подходы к реализации проекта «Чистая вода» в регионах России

Во многих регионах России все еще остается низким качество питьевой воды. Так, в Якутии качественной питьевой водой обеспечены менее 60% населения, и половина из них живет в г. Якутске, где два года назад ввели новый водозабор. До 2025 г. в рамках национального проекта «Экология» предстоит построить и реконструировать 56 объектов, чтобы чистая вода поступала в дома 75,8% жителей региона. В Волгоградской области качественной питьевой водой обеспечено 83,7% населения. Это точно соответствует общероссийскому показателю. Но благодаря двум строящимся станциям очистки в рамках федерального проекта «Чистая вода» в 2025 году планируют достичь уровня в 90%.

Для повышения качества воды в системе водообеспечения требуется использовать различные формы и методы экономических взаимодействий. В частности, к таким формам следует отнести государственно-частное партнерство (ГЧП). Практика государственно-частного партнерства широко применяется в зарубежных странах, в России также используются различные формы ГЧП. Например, в Ярославской области в стадии реализации находятся концессионные проекты модернизации и эксплуатации объектов теплоснабжения и водоснабжения в Большесельском, Брейтовском, Тутаевском и Некоузском районах. Во всех случаях частным партнером выступает компания ООО «СберЭнерго Регионы». Объем инвестиций от 100 до 180 млн рублей. Срок реализации составляет от 7 до 16 лет [16, с.40].

Особую значимость реализация проекта «Чистая вода» приобретает в регионах, в которых возникают проблемы в системе водообеспечения и водоснабжения. Например, в 2020 г. Вологодская область занимала 82 место из 85 по обеспечению населения Российской Федерации качественной

питьевой водой. По информации Управления Роспотребнадзора по Вологодской области доля населения, обеспеченного питьевой водой надлежащего качества за 2019 год составила 51,6 %. С целью решения этой проблемы ещё в 2016 году была создана межведомственная рабочая группа по выработке мер по обеспечению качественной питьевой водой населения Вологодской области, в которую вошли представители науки, Роспотребнадзора, Законодательного собрания области, Правительства области, органов местного самоуправления и крупных предприятий водохозяйственного комплекса области. Рабочей группой были определены первоочередные, среднесрочные и долгосрочные мероприятия по улучшению качества питьевой воды.

В 2017 году в государственную программу «Охрана окружающей среды, воспроизводство и рациональное использование природных ресурсов на 2013-2020 годы» (подпрограмма «Вода Вологодчины») были включены мероприятия по капитальному ремонту централизованных систем водоснабжения. Все муниципальные образования начали разработку проектно-сметной документации. Для участия в региональном проекте «Чистая вода» разработан паспорт регионального проекта, в целях реализации регионального проекта «Чистая вода» национального проекта «Экология» 5.02.2019 г. заключено Соглашение с Минстроем России о предоставлении субсидии из федерального бюджета бюджету Вологодской области. Постановлением Правительства Вологодской области от 29 июля 2019 года № 713 утверждена Региональная программа по повышению качества питьевого водоснабжения Вологодской области на 2019-2024 годы, которая включает 45 мероприятий по строительству и реконструкции (модернизации) объектов питьевого водоснабжения, в 42 населенных пунктах, в том числе в 12 городах и поселках городского типа. Общий объем средств на реализацию мероприятий по строительству и реконструкции (модернизации) объектов питьевого водоснабжения в рамках регионального проекта «Чистая вода» национального проекта «Экология» на период с 2019 по 2024 годы за счет средств федерального, областного и местного бюджетов составляет более 5,58 млрд. рублей, в том числе из федерального бюджета 5,0 млрд. рублей.

Обоснование необходимости реализации проекта «Чистая вода» и расчет его синергетического эффекта

Необходимость и достаточность перечня объектов обусловлена их влиянием на достижение целевого показателя федерального проекта «Чистая вода» по увеличению доли населения, обеспеченного качественной питьевой водой. В результате реализации всех мероприятий, например, ожидается повышение доли населения Вологодской области, обеспеченного качественной питьевой водой, к 2025 году до 63,6 %, доли городского населения области, обеспеченного качественной питьевой водой из систем централизованного водоснабжения, к 2025 году до 90,0 %.

Следует учитывать эффективность использования бюджетных средств. Показатель бюджетной эффективности определяется как соотношение объема инвестиций из федерального бюджета, направляемых на данный объект, к плановому показателю увеличения доли населения, обеспеченного качественной питьевой водой из систем централизованного водоснабжения, и вычисляется по формуле:

$$V/P=E,$$

где: V – объем инвестиций из федерального бюджета, тыс. рублей;

P – прирост доли населения, обеспеченного качественной питьевой водой из систем централизованного водоснабжения, приведенный к общей численности населения региона, подключенного к централизованным сетям водоснабжения к 2025 году (согласно методике расчета показателя, указанного в методических рекомендациях МР 2.1.4.0143-19, с привязкой к населению, обеспеченному централизованным питьевым водоснабжением, процент);

E – показатель бюджетной эффективности, рублей/процент.

Показатель увеличения (прироста) доли населения, обеспеченного качественной питьевой водой из систем централизованного водоснабжения, приведенного к общей численности населения, обеспеченного питьевой водой (k) и значение показателя бюджетной эффективности приведены в

табл.1. Расчет бюджетной эффективности выполнен только для мероприятий, финансируемых за счет федерального, областного и местного бюджета. Мероприятия, финансируемые за счет внебюджетных источников, в расчет не включены.

Таблица 1 – Показатели реализации проекта «Чистая вода» в г. Вологда

Позиция в рейтинге	Наименование объекта	Объем инвестиций из федерального бюджета, тыс. рублей	к, %	Значение показателя бюджетной эффективности, тыс. рублей/ процент
1	Реконструкция реагентного хозяйства на очистных сооружениях водопровода г. Вологды	137 658,20	8,500	16 195,08
2	Реконструкция системы водоснабжения Южных районов г. Вологды Вологодской области	252 646,10	4,250	59 446,14
3	Реконструкция блока ВОС-4 г. Вологды с увеличением производительности до 203 тыс. м ³ /сут.	1 733 252,90	13,800	125 598,04

Источник: составлено авторами

Следует разработать и использовать особый инновационный порядок перехода к использованию перспективных технологий. При реализации программы обеспечения чистой питьевой водой используется справочник перспективных технологий водоподготовки и очистки воды с использованием технологий, разработанных организациями оборонно-промышленного комплекса и учетом оценки риска здоровью населения, который утвержден 1 августа 2019 года Минстроем России. Достижение целей и решение задачи обеспечения чистой питьевой водой осуществляются путем скоординированного выполнения взаимоувязанных по срокам, ресурсам и источникам финансового обеспечения мероприятий.

Использование разнообразных методов и инструментов для повышения инновационной активности в сфере водообеспечения и водоснабжения предполагает использование экспертного и критериального подходов. Предварительная оценка значимости инвестиционных проектов в сфере водообеспечения и водоснабжения должна осуществляться на базе анализа нововведений методом экспертных оценок. Их использование позволяет рассчитать синергетический эффект от реализации проекта «Чистая вода», который выступает как итог полезного результата действия материально-финансовых и человеческих (интеллектуальных) факторов, задействованных для его получения. В экономической литературе предлагаются различные авторские разработки по проблеме расчёта синергетического эффекта. В частности, О.А. Грунина разработала алгоритм достижения целевой установки сочетания факторов воспроизводства с учётом финансового синергетического эффекта [17, с. 5-7]. Соглашаясь с данным теоретическим подходом к исследованию синергетического эффекта, отметим, что достижение целеполагания в сфере водообеспечения и водоснабжения, в том числе при реализации проекта «Чистая вода», должно учитывать социальные факторы, организационно-управленческие и институциональные воздействия, факторы противодействия достижению синергетического эффекта (в т.ч. институциональные ловушки) [18, с.40]. В соответствии с этим эффективность водообеспечения с учётом синергетического эффекта при реализации проекта

«Чистая вода» включает в себя следующие составляющие:

$$\text{ЭВсэ} = (\Sigma\text{МФР} + \Sigma\text{ОУВ} + \Sigma\text{ИВ} + \Sigma\text{ИЭ} - \Sigma\text{ФП} - \Sigma\text{ИЛ}) / \Sigma\text{З}$$

где: ЭВсэ - эффективность водообеспечения с учётом синергетического эффекта;

$\Sigma\text{МФР}$ – эффект от суммы материально-финансовых ресурсов, влияющих на систему водообеспечения и водоснабжения;

$\Sigma\text{ОУВ}$ – эффект от совокупности организационно-управленческих воздействий;

$\Sigma\text{ИВ}$ – эффект от совокупности институциональных воздействий;

$\Sigma\text{ИЭ}$ – сумма инновационных эффектов;

$\Sigma\text{СЭ}$ – сумма социальных эффектов при реализации проекта «Чистая вода»;

$\Sigma\text{ФП}$ (ил) – отрицательный эффект от факторов противодействия реализации проекта «Чистая вода», в том числе от совокупности институциональных ловушек;

$\Sigma\text{З}$ – объем затрат на реализацию проекта «Чистая вода».

В сфере водообеспечения и водоснабжения важен не только учёт потенциального синергетического эффекта, но и его социальная обусловленность. Поэтому синергетический эффект представляет собой не только благоприятное сочетание материально-финансовых ресурсов, но и совокупность социальных эффектов.

Модернизация систем водоснабжения с использованием инновационных организационно-управленческих подходов позволит повысить качество питьевой воды из систем централизованного водоснабжения. Решение задачи по реализации проекта «Чистая вода» посредством модернизации систем водоснабжения с использованием перспективных технологий позволит в долгосрочной перспективе обеспечить население питьевой водой, отвечающей обязательным требованиям безопасности, достичь высоких экологических стандартов жизни населения, способствовать сбалансированному развитию территорий России.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Глазьев С.Ю. Рывок в будущее. Россия в новых технологическом и мирохозяйственном укладах. – М.: Книжный мир, 2018. – 768 с.
2. Грызлов Б.В. Россия реализует программу водообеспечения и водопользования // Чистая вода: проблемы и решения. - 2009.- № 1. - С.5.
3. Гордеев, В.А. Теоретическая экономия: развиваем концепцию / В.А. Гордеев. - Текст: электронный // Теоретическая экономика. - 2024 - № 8. - С.4-11. - URL: <http://www.theoreticaleconomy.ru>
4. Онищенко Г. Г. Состояние питьевого водоснабжения в Российской Федерации: проблемы и пути решения // Гигиена и Санитария, 2007.- № 1.- С. 10–14;
5. Намова И. В. Обвиняемо чаще, чем ветер и непогода // Экологический Вестник России, 2008.- № 5.- С. 24–28.
6. Рахманин Ю. А. Качество и безопасность воды различных видов водопользования // Экологический Вестник России, 2008.- № 3.- С. 34–35.
7. Ивлева Г.А., Нечаев И.А., Гусев Н.Н. Проблема обеспечения населения чистой водой // Чистая вода: проблемы и решения. - 2009.- № 1.- С.19-22.
8. Коречков Ю.В. Макропроблемы России и возможные пути их решения // Теоретическая экономика. 2018. № 4 (46). С. 61-67.
9. Алексеев М. И., Ермолин Ю. А. Оптимизация процесса водоотведения в крупных городах. – М.: Издательство АСВ, 2013. 182 с.
10. Виноградов С.А., Самбурский Г.А., Михайлов П.Б. Разработка национального стандарта в области автоматического контроля качества вод для систем водоснабжения и водоотведения // Водоснабжение и санитарная техника. 2020. № 7. С. 34-36.
11. Национальные проекты 2019-2024 гг.: анализ и ключевые риски их реализации. Экономический блок: науч.-справоч. издание / В.А. Ильин, Т.В. Ускова, А.А. Шабунова, С.А. Кожевников, Н.В. Ворошилов, С.С. Патракова, И.А. Секушина, М.А. Лебедева, Н.Д. Базаев, Е.Ю. Широкова. – Вологда: ВолНЦ РАН, 2019. – 93 с.
12. Научно-технологический потенциал территорий и его сравнительная оценка / Гулин К.А., Мазилев Е.А., Кузьмин И.В., Алферьев Д.А., Ермолов А.П. // Проблемы развития территории. 2017. № 1 (87). С. 7-26.
13. Третьякова, О.В. Современные инструменты оценки научного потенциала территории: наукометрический подход / О.В. Третьякова // Проблемы развития территории. – 2014. – Т. 4. – № 4. – С. 7-16.
14. Шапоренко С.И., Леонов А.В. Проблемы охраны водных объектов в России // Чистая вода: проблемы и решения. - 2009.- № 1.- С.23-26.
15. Гальперин С.Б. О стратегических направлениях реализации Государственной программы «Чистая вода» (инновационный подход) // Чистая вода: проблемы и решения. - 2009.- № 1. - С.11.
16. Коречков Ю.В., Уторов Д.А. Концессия как форма партнёрства государства и бизнеса (на примере Ярославской области) // Вестник Евразийской науки, 2018 №6. С.40. <https://esj.today/PDF/41ECVN618.pdf>.
17. Грунина О.А. Формирование финансового синергетического эффекта в экономике России: автореферат дис. ... доктора экономических наук: 08.00.10 / Грунина Ольга Анатольевна; [Место защиты: Рос. гос. социал. ун-т]. - Москва, 2011. - 42 с.
18. Коречков Ю.В., Джиоев О.В. Синергетический эффект интеграционных процессов и мультипликация инвестиций в интегрированных организациях // Интернет-журнал Науковедение. 2015. Т. 7. № 2 (27). С. 40. DOI: 10.15862/44EVN215 (<http://dx.doi.org/10.15862/44EVN215>)

An institutional approach to the implementation of the innovative Clean Water project in the regions of Russia

Korechkov Yuri Viktorovich

Doctor of Economics, Professor

International Academy of Business and New Technologies (Yaroslavl), Vladimir State University named after A. G. and N. G. Stoletov, Financial University under the Government of the Russian Federation (Yaroslavl Branch), Yaroslavl, Russian Federation
E-mail: koryv@mail.ru

Teslenko Irina Borisovna

Doctor of Economics, Professor

Vladimir State University named after A. G. and N. G. Stoletov, Vladimir, Russian Federation
E-mail: iteslenko@inbox.ru

Kvasha Vladimir Alexandrovich

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Director of the branch

Financial University under the Government of the Russian Federation (Yaroslavl branch)
E-mail: VAKvasha@FA.ru

KEYWORDS.

innovation, organizational and management approaches, ecology, clean water, budget efficiency, synergy effect

ABSTRACT.

The article examines the activities of state and municipal authorities in the implementation of the project «Clean Water». The set of organizational, managerial and economic relations for providing the population with clean drinking water is analyzed. The main reasons for bad-th position in providing the population with clean water technology from water sector and insufficient investment, required in the new water treatment technology, water treatment and sanitation, the result of which is that the poor quality of water services, widespread pollution of water sources in industrial and domestic sewage. It is proved that if in the coming years it is not possible to lay the foundations and create mechanisms for the transition of the water supply sector to an innovative development model, then we can expect a further deterioration in the situation in the field of providing clean water to the population.

Innovative approaches to the implementation of the «Clean Water» project (institutional support of the project implementation process; development and application of new technologies for water treatment and water supply; use of new organizational and managerial approaches to improving the economic and social efficiency of water supply to the population) are justified. The elements of the institutional support of the Clean Water project are shown.

Based on the analysis of the process of water supply and water supply in the Vologda region, the possibility of implementing the project «Clean Water» is justified. The theoretical and methodological analysis of the formation and development of program approaches to providing clean drinking water to the population is carried out, the need for an innovative approach to the implementation of the strategic directions of the State Program «Clean Water» is justified.

Justified budgetary efficiency index, which is defined as the ratio of the volume of investments from the Federal budget allocated for this object to the planned target of increasing the share of the population with quality drinking water from centralized water supply systems. It is shown that the achievement of goal-setting in the field of water supply and water supply, including in the implementation of the Clean Water project, should take into account social factors, organizational, managerial and institutional influences, and factors that counteract the achievement of a synergistic effect

Проблемы воспроизводства человеческого капитала в России в условиях формирования рыночной экономики

Комбаров Михаил Анатольевич 

аспирант, ассистент

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург, Российская Федерация

E-mail: mikhail.kombarov@list.ru

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА.

воспроизводство человеческого капитала, индекс Эллисона-Глейзера, LH-группа, матрица Л. Анселина, отрицательная пространственная автокорреляция, пространственная поляризация, доля частных предприятий

АННОТАЦИЯ.

Введение. В настоящее время в России продолжается формирование рыночной экономики, чем объясняется актуальность исследований, направленных на изучение спилловер-эффектов такого процесса. Цель. Дополнить существующие знания в области политической экономии выводами о том, что одним из рисков, возникающих в процессе формирования рыночной экономики, выступает риск нарастания пространственной поляризации развития видов экономической деятельности, обеспечивающих воспроизводство человеческого капитала. **Материалы и методы.** Для выполнения задач исследования используются, главным образом, регрессионный анализ и пространственный автокорреляционный анализ. **Результаты.** Характерное для рыночной экономики господство частной собственности даёт дополнительные импульсы развитию как образования, так и деятельности в области здравоохранения и социальных услуг. Однако процесс формирования данного типа экономической системы в России продуцирует, в результате неравномерности протекания на её территории, нарастание пространственной поляризации развития указанных видов экономической деятельности. Это усиливает неравенство возможностей для реализации прав граждан на образование и на медицинскую помощь в региональном разрезе. Также под влиянием поляризованного развития образования сокращается ожидаемая продолжительность жизни при рождении, образуются потери реального ВВП на душу населения и растёт гетерогенность российского экономического пространства. **Выводы.** При формировании в России рыночной экономики должны быть приняты меры по минимизации риска нарастания пространственной поляризации развития видов экономической деятельности, обеспечивающих воспроизводство человеческого капитала. Перспективным направлением будущих исследований является изучение влияния данного процесса на развитие других видов экономической деятельности.

JEL codes: I10, I20, P46, P47

DOI: <https://doi.org/10.52957/2221-3260-2024-11-76-95>

Для цитирования: Комбаров, М.А. Проблемы воспроизводства человеческого капитала в России в условиях формирования рыночной экономики /М.А. Комбаров . - Текст : электронный // Теоретическая экономика. - 2024 - №11. - С.76-95. - URL: <http://www.theoreticaleconomy.ru> (Дата публикации: 30.11.2024)

Введение

В 1960 г. вышло в свет первое издание научного труда американских экономистов К. Р. Макконелла и С. Л. Брю «Экономикс: принципы, проблемы и политика». В своей работе учёные с позитивной стороны характеризуют рыночную экономику, отмечая, что такие присущие ей особенности, как частная собственность и связанные с ней свобода предпринимательства и свобода выбора выступают катализаторами экономического роста соответствующего публично-правового образования (далее – ППО) [1, с. 66-67]. На данный момент времени такой тип хозяйствования уже господствовал во многих странах мира, а в начале 90-х гг. прошлого века процесс его становления стартовал и в России. Последствия подобных преобразований незамедлительно оказались в центре

внимания представителей научных кругов. Так, в 1993 г. А. И. Татаркин, занимавший должность директора Института экономики УрО РАН, и В. И. Ефименков отнесли к ним дивергенцию регионов по уровню экономического развития, указав на дифференцированную глубину спада, вызванного данными реформами. В частности, наиболее пострадавшими, согласно мнению А. И. Татаркина, оказались старопромышленные регионы [2, с. 109], а по словам В. И. Ефименкова – регионы с аграрной специализацией [3, с. 121]. Спустя 25 лет о региональной дивергенции как об одном из последствий перехода от плановой экономики к рыночной заявили Е. В. Курушина и М. Б. Петров [4, с. 177].

Подобная позиция открывает широкие перспективы для дальнейших исследований данных последствий, актуальность которых объясняется тем, что процесс становления рыночной экономики в России, согласно таким нормативным документам, как например, Указ Президента РФ от 07.05.2024 N 309 «О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года и на перспективу до 2036 года» и Стратегия национальной безопасности Российской Федерации, утверждённой Указом Президента РФ от 02.07.2021 N 400, будет продолжаться. В частности, выглядит весьма интересным изучение влияния перехода от плановой экономики к рыночной на развитие отдельных видов экономической деятельности (далее – ВЭД).

Цель настоящего исследования – дополнить существующие знания в области политической экономии выводами о том, что одним из рисков, возникающих в процессе формирования рыночной экономики, выступает риск нарастания пространственной поляризации развития ВЭД, обеспечивающих воспроизводство человеческого капитала. Для достижения такой цели необходимо решить следующие задачи:

- установить, что рыночная экономика способствует развитию ВЭД, обеспечивающих воспроизводство человеческого капитала;
- установить, что процесс формирования рыночной экономики входит в число факторов, продуцирующих нарастание пространственной поляризации развития ВЭД, обеспечивающих воспроизводство человеческого капитала;
- показать негативные последствия пространственной поляризации развития ВЭД, обеспечивающих воспроизводство человеческого капитала.

Теоретическая база исследования

Вопросы, связанные с человеческим капиталом, попали во внимание специалистов в области политической экономии спустя совсем небольшой промежуток времени после зарождения этой науки. Всю совокупность имеющихся по состоянию на сегодняшний день исследований, где так или иначе затрагиваются эти вопросы, целесообразно разделить на две группы – исследования, образующие теоретический каркас проблемы человеческого капитала, и исследования, где данные вопросы рассматриваются в практическом аспекте. Вторую из этих групп, в свою очередь, можно разделить на два блока: а) исследования, где оценивается состояние человеческого капитала в том или ином ППО (стране, регионе и т.д.); б) исследования, где анализируется связь параметров-дескрипторов состояния человеческого капитала, с теми или иными факторами.

Начиная обзор исследований, входящих в первую группу, необходимо отметить, что открыл дискуссию, посвящённую данным вопросам, английский экономист У. Петти. В своём труде под названием «*Verbum Sapienti*» он заявил о превалировании стоимости человеческого капитала над стоимостью основного капитала [5, с. 82]. А. Смит также отводил человеческому капиталу главенствующую роль в производственном процессе, заявляя о том, что ловкость и умение работников является более сильным предиктором производительности полезного труда по сравнению с состоянием машин и инструментов [6]. Схожей позиции придерживался и К. Маркс, отмечая, что без использования человеческого капитала не производятся потребительные стоимости [7].

К учёным-теоретикам человеческого капитала XXI века относятся, например, А. В. Бузгалин, А. И. Колганов, А. Е. Абрамов, А. Д. Радыгин, М. И. Чернова, Р. В. Энтов, Ч. Волхутер, Э. К. Немчик, И. Нумба, К. Л. Н. Фюнке, В. Е. Гипмельсон. Так, в работах авторов концепции постсоветского марксизма

А. В. Бузгалина и А. И. Колганова показана роль рыночной экономики в развитии человеческого капитала. В частности, данными исследователями отмечалось, что в условиях рынка государство устанавливает нормативы качества продуктов питания и нормативы безопасности бытовой техники [8, с. 46], обеспечивая тем самым сохранение такой его компоненты, как здоровье. Помимо этого, А. В. Бузгалин и А. И. Колганов, называя переход от плановой экономики к рыночной переходом из «царства необходимости», где имеет место отчуждённый репродуктивный труд, в «царство свободы», основанное на свободной творческой деятельности, во-первых, подчеркнули, что отрасли, обеспечивающие воспроизводство человеческого капитала, т.е. образование и здравоохранение, также могут быть коммерциализованы в результате подобной реформы, что, согласно выводам А. Е. Абрамова, А. Д. Радыгина, М. И. Черновой и Р. В. Энтова, станет траволатором их развития [9], а во-вторых, заявили о приобретении с указанным переходом ценности многими благами, которые не могут быть произведены без помощи человеческого капитала [10, с. 128]. Не обошли А. В. Бузгалин и А. И. Колганов стороной и вопросы реализации человеческого капитала. Так, изучая данные вопросы в общих аспектах, они отвели человеческому капиталу роль главного источника мирового прогресса. В качестве ключевых акторов указанного прогресса А. В. Бузгалин и А. И. Колганов выделили творческий и культурный потенциал людей, их новаторские способности, т.е. те характеристики, которые формируются в результате качественного образования [11, с. 40]. Солидарность с подобной позицией выразили Ч. Волхутер и Э. К. Немчик, заявив о том, что образование выступает приоритетом современного мира [12], а И. Нумба и К. Л. Н. Фюнке и вовсе обнаружили прямую зависимость состояния здоровья людей от уровня образования [13]. Рассматривая конкретные способы реализации человеческого капитала, А. В. Бузгалин и А. И. Колганов, имманентно затронув проблему его соотношения с физическим капиталом, которую изучали, как было сказано выше, У. Петти и А. Смит, и присвоив статус последнего фирме целиком, отметили, что реализован человеческий капитал может быть путём самозанятости лиц, обладающих соответствующими характеристиками, но в большинстве случаев его реализация происходит в форме подчинения физическому капиталу, т.е. посредством трудоустройства данных лиц в фирму. Подобная форма довольно выгодна фирмам, поскольку указанные работники представляют для них уникальный и критический ресурс, главный источник дохода, но в силу сложившихся на той или иной фирме установок, особенностей корпоративной культуры и т.п. может не позволить последним раскрыть весь свой потенциал [10], что приведёт к потерям человеческого капитала. Также потери человеческого капитала, по словам А. В. Бузгалина и А. И. Колганова, являются следствием функционирования «превращенного (фиктивного) сектора», включающего в себя трансакции финансового сектора, паразитическое потребление, рекламу и т.д. [11, с. 43]. В. Е. Гимпельсон расширил список факторов, продуцирующих потери человеческого капитала, включив в него низкое качество институтов, в частности, такое его проявление, как невостребованность человеческого капитала рынком труда, его использование не по назначению. Излагая позицию более детально, В. Е. Гимпельсон отметил, что к возникновению данных потерь приводят удушливая атмосфера для предпринимательства, утечка умов, а также осуществление человеком трудовой деятельности на рабочем месте, не требующем от него полного использования своих знаний и умений [14, с. 137, 139]. И. Л. Любимовым в качестве причины потерь человеческого капитала была выделена технологическая деградация экономики [15, с. 55, 57].

Свои взгляды касательно факторов, продуцирующих потери человеческого капитала, первый из только что упомянутых учёных описал на примере России, что позволяет плавно перейти к обзору исследований, входящих во вторую из ранее отмеченных групп. В частности, им было заявлено о том, что большинству российских предпринимателей удаётся развить свой бизнес только до уровня начальной самозанятости или до микроуровня, российские учёные стремятся покинуть страну, а многие лица, имеющие высшее или среднее специальное образование, занимаются торговлей и другим низкоквалифицированным трудом [14, с. 137, 139; 16, с. 237]. Помимо этого, В. Е. Гимпельсоном были выделены такие черты российской действительности, негативным образом влияющие на

состояние человеческого капитала, как отстающая в 10 раз от показателя стран Евросоюза доля расходов организаций на профессиональное обучение в общем объеме их расходов на рабочую силу и недостаточные объемы бюджетного финансирования образования и здравоохранения, имеющие при этом тенденцию к снижению [14, с. 137, 140]. Солидарность с мнением В. Е. Гимпельсона выразили многие российские экономисты. Так, А. А. Кобылко и М. А. Рыбачук констатировали отсутствие у некоторых крупных российских корпораций заинтересованности в развитии человеческого капитала [17, с. 40-43]. А. И. Татаркин, совместно с Н. З. Шаймардановым и О. А. Козловой, подчеркнул, что достаточно большая часть выпускников ВУЗов и ССУЗов работает не по специальности [18, с. 9], а в соавторстве с Н. В. Кривенко и Н. Л. Кузнецовой заявил о низкой доле расходов на образование и на здравоохранение в ВВП [19, с. 127]. Аналогичный факт касательно указанной доли не однократно констатировал А. Г. Аганбегян, окрашивая его заявлением о том, что Россия занимает 120-140 место в рейтинге стран мира, включающем в себя 189 позиций, по данному показателю [20, с. 19-20; 21, с. 45]. И если А. И. Татаркиным рассматривался период с 2008 по 2012 гг., то А. Г. Аганбегян опирался на современную информацию. Т.е. обобщенная точка зрения данных учёных свидетельствует о сохранении этой проблемы в течение длительного периода времени. В качестве одной из стран, где вложения в человеческий капитал находятся на приемлемом уровне, А. Г. Аганбегян выделял Китай. Его состояние в этой успешной азиатской стране оценивали В. Лу, Л. Пэн и Н. Фанг. Согласно их выводам, уровень нерационального использования человеческого капитала, т.е. отклонения фактического его объёма от оптимального, как в стране в целом, так и в её городских агломерациях на в период с 2000 по 2019 гг. демонстрировал тенденцию к снижению, а одним из триггеров такой тенденции стали рыночные реформы [22].

Помимо изменения типа экономической системы, показатели-дескрипторы состояния человеческого капитала в том или ином ППО изменяются и под воздействием ряда других факторов. Так, результаты исследований китайских экономистов свидетельствуют о позитивном влиянии на эти показатели мер стимулирующей налоговой политики [23, 24]. Условием, предоставляющим тому или иному ППО возможности принимать подобные меры, являются низкие масштабы коррупции. Ведь коррупция подрывает доверие населения власти, а следовательно, побуждает его на переход из официального сектора экономики в теневой [25 – 27]. Под влиянием подобной «миграции» сокращаются доходы бюджетной системы соответствующего ППО, вслед за чем и теряются такие возможности. Более того, при высоких масштабах теневого сектора экономики снижаются и банальные вложения ППО в образование и в здравоохранение, что, помимо недофинансирования проектов и программ, реализуемых в этих сферах, оказывает, как подчеркивают Ю. Ли, С. Чжао и Б. Ван, негативное влияние на объём частных инвестиций в человеческий капитал [28]. Данные инвестиции делятся на вложения фирм и вложения домохозяйств и также крайне важны для поддержания состояния человеческого капитала на приемлемом уровне, а следовательно, довольно часто попадают в поле зрения экономистов. Так, Ц. Сон заострил внимание на факторах, влияющих на эффективность вложений фирм в человеческий капитал, установив, что данный показатель какой-либо фирмы растёт с ростом её ESG-критериев, с увеличением её размера, с ускорением оборачиваемости её активов, с повышением рентабельности её собственного капитала и падает с ростом её коэффициента финансового рычага [29]. Инвестиции домашних хозяйств в человеческий капитал затрагивали в своих работах Ц. Ян, Ю. Пэй, В. Цян, установившие, что стимулирует их автоматизация производства [30], а также С. В. Мареева и Е. Д. Слободенюк, согласно выводам которых, уровень резильентности данных инвестиций к внешним шокам зависит от благосостояния населения [31]. Учёные из Ганы, Ф. Амоанинг, К. К. Обенг и У. Г. Канта, также отнесли благосостояние населения какого-либо ППО к числу предикторов состояния его человеческого капитала, а кроме того, пришли к выводу о том, что накопление человеческого капитала в странах Африки южнее Сахары выступает способом преодоления присущего им ресурсного проклятия [32]. Подобный вывод имманентно отражает немаловажную роль человеческого капитала в экономике соответствующего

ППО, о чём также сказано в работах [33 – 42].

Недостаточно освещёнными в научной литературе остаются вопросы касательно состояния человеческого капитала в том или ином ППО в пространственном аспекте. Одним из исследований, где затрагиваются подобные вопросы, является исследование А. Л. Мызина и А. И. Татаркина. Данными учёными оценивалось состояние человеческого капитала в субъектах РФ в 2011 г. Выполненные ими расчёты отразили пространственную гетерогенность его накопления в России, показав, что пальма первенства по данному показателю принадлежала Санкт-Петербургу, а на противоположном полюсе располагались Чукотский автономный округ и Псковская область [43].

Установленный А. Л. Мызиным и А. И. Татаркиным факт наталкивает на мысль о том, что в России имеет место пространственная поляризация развития ВЭД, обеспечивающих воспроизводство человеческого капитала. Ведь пространственная гетерогенность его накопления в определённой степени обуславливается такой ситуацией, а одним из благоприятствующих ей факторов, как будет показано в настоящей работе, является формирование рыночной экономики, что и происходит в России на протяжении всей её новейшей истории.

Данные и методы

Цель настоящего исследования – дополнить существующие знания в области политической экономии выводами о том, что одним из рисков, возникающих в процессе формирования рыночной экономики, выступает риск нарастания пространственной поляризации развития ВЭД, обеспечивающих воспроизводство человеческого капитала. Такими ВЭД являются ВЭД, отнесённые к разделам Р и Q ОКВЭД, т.е. образование и деятельность в области здравоохранения и социальных услуг. Исходя из числа поставленных задач, проводится исследование в три этапа.

На первом этапе посредством регрессионного анализа зависимости ВДС ВЭД, обеспечивающих воспроизводство человеческого капитала, от доли предприятий соответствующего региона, созданных на основе частной собственности, в общем количестве предприятий, расположенных на его территории, устанавливается, что рыночный тип экономической системы способствует развитию данных ВЭД.

На втором этапе исследования устанавливается, что процесс формирования рыночной экономики входит в число факторов, продуцирующих нарастание пространственной поляризации развития ВЭД, обеспечивающих воспроизводство человеческого капитала. Данный этап включает в себя три подэтапа. Первый подэтап посвящён проверке гипотезы о наличии пространственной автокорреляции между субъектами РФ по ВДС данных ВЭД. В этих целях необходимо определить глобальный индекс Морана и оценить его статистическую значимость. Рассчитывается данный индекс по формуле (1):

$$I_i = \frac{\sum_{j1} \sum_{j2} w_{j1j2} (x_{j1} - \mu)(x_{j2} - \mu)}{\frac{1}{n} \sum_{j1} (x_{j1} - \mu)^2 \sum_{j1} \sum_{j2} w_{j1j2}} \quad (1)$$

где i – ВЭД (в контексте настоящего исследования – образование и деятельность в области здравоохранения и социальных услуг); w_{j1j2} – элемент взвешивающей матрицы для двух административно-территориальных единиц (далее – АТЕ) какого-либо ППО (в контексте настоящего исследования – стандартизированной матрицы обратных линейных расстояний между столицами субъектов РФ); x – анализируемый показатель j -ой АТЕ (в контексте настоящего исследования – ВДС вышеуказанных ВЭД); μ – среднее значение анализируемого показателя; n – количество АТЕ (в контексте настоящего исследования – количество субъектов РФ).

Вывод о статистической значимости глобального индекса Морана делается на основе z -статистики. Так, условием, необходимым и достаточным для признания данного индекса статистически значимым на 10%-ном уровне, выступает модульное её значение, составляющее не

менее 1,65 пункта, на 5%-ном уровне – не менее 1,96 пункта и на 1%-ном уровне – не менее 2,58 пункта.

На втором подэтапе второго этапа исследования данная когерентность между субъектами РФ изучается более детально. В частности, определяются регионы, связанные с одним или несколькими другими регионами отрицательной пространственной автокорреляцией по ВДС ВЭД, обеспечивающих воспроизводство человеческого капитала, т.е. регионы, где снижение данного показателя обусловлено, в определённой степени, его ростом в других субъектах. Для осуществления такой процедуры, в первую очередь, строится диаграмма рассеяния Морана, имманентно разделяющая все АТЕ изучаемого ППО на четыре группы:

- НН-группа или группа пространственных кластеров, включающая в себя АТЕ, характеризующиеся высоким значением анализируемого показателя и расположенные рядом с АТЕ, где складывается аналогичное положение дел (I квадрант диаграммы);

- НЛ-группа или группа полюсов роста, в которую входят АТЕ, характеризующиеся высоким значением анализируемого показателя и расположенные рядом с АТЕ, где его значение является низким (II квадрант диаграммы);

- LL-группа, состоящая из АТЕ, характеризующихся низким значением анализируемого показателя и расположенных рядом с АТЕ, где складывается аналогичная ситуация (III квадрант диаграммы);

- ЛН-группа или группа зон влияния пространственных кластеров и полюсов роста, которую образуют АТЕ, характеризующиеся низким значением анализируемого показателя и расположенные рядом с АТЕ, где его значение является высоким (IV квадрант диаграммы).

Согласно теоретическим положениям, изложенным в работе [44], отрицательная пространственная автокорреляция по анализируемому показателю имеет место между АТЕ ЛН-группы и АТЕ, входящими в НН- и в НЛ-группы. При этом возможна ситуация, когда в ЛН-группе тем или иным образом оказываются АТЕ, не являющиеся зонами влияния пространственных кластеров и полюсов роста, т.е. АТЕ, не связанные отрицательной пространственной автокорреляцией по анализируемому показателю с АТЕ, входящими в НН- и в НЛ-группы, или статистические выбросы. Поэтому для более точного определения субъектов РФ, где снижение ВДС ВЭД, обеспечивающих воспроизводство человеческого капитала, обусловлено, в определённой степени, её ростом в других регионах, вслед за диаграммой рассеяния Морана строится матрица Л. Анселина. Её элементами выступают локальные индексы пространственной автокорреляции (LISA), рассчитываемые по формуле (2):

$$LISA = Z_{j1} * Z_{j2} * w_{j1j2} \quad (2)$$

где Z – стандартизированное значение анализируемого показателя, расчёт которого осуществляется с помощью формулы (3):

$$Z = \frac{(x - \mu)}{\sqrt{\frac{\sum(x - \mu)^2}{n}}} \quad (3)$$

Далее на основе матрицы Л. Анселина строится Ω -матрица. Для определения её элементов в настоящем исследовании используется формула (4):

$$\Omega = \frac{LISA_{j1j2}}{LISA_{\mu}} \quad (4)$$

где $LISA_{j1j2}$ – элемент матрицы Л. Анселина, находящийся на пересечении двух данных АТЕ, $LISA_{\mu}$ – среднее значение LISA, рассчитанное по отрицательным его значениям.

Вывод о наличии отрицательной пространственной автокорреляции по ВДС ВЭД,

обеспечивающих воспроизводство человеческого капитала, между какой-либо АТЕ, входящей в ЛН-группу и АТЕ НН- или НЛ-группы, делается тогда, когда параметр Ω превышает 1.

На третьем подэтапе второго этапа исследования с помощью регрессионного анализа изучается зависимость параметра Ω для j_1 -ого субъекта РФ, оказавшегося в ЛН-группе, и j_2 -ого субъекта РФ, попавшего в НН- или в НЛ-группу, от величины их дифференциации по доле предприятий, созданных на основе частной собственности, в общем количестве предприятий, расположенных на их территории, определяемой с помощью формулы (5):

$$\Delta = d_{LN} - d_{NN,HL} \quad (5)$$

где d_{LN} и $d_{NN,HL}$ – доля предприятий, созданных на основе частной собственности, в общем количестве предприятий, расположенных на территории субъекта РФ, вошедшего в ЛН-группу и в НН- или в НЛ-группу соответственно.

Результаты этого анализа и станут ответом на вопрос о том, продуцирует ли процесс формирования рыночной экономики нарастание пространственной поляризации развития ВЭД, обеспечивающих воспроизводство человеческого капитала.

На третьем этапе рассматриваются негативные стороны пространственной поляризации развития ВЭД, обеспечивающих воспроизводство человеческого капитала, т.е. доказываем, что её нарастание выступает одним из рисков, возникающих в процессе формирования рыночной экономики. В частности, на данном этапе с помощью регрессионного анализа изучается влияние степени пространственной поляризации развития данных ВЭД на такие параметры, как ожидаемая продолжительность жизни при рождении, ВВП на душу населения в ценах 2010 г. и степень гетерогенности экономического пространства России. В качестве прокси-переменной для предиктора используется индекс Эллисона-Глейзера, расчёт которого осуществляется с использованием формулы (6):

$$EG_i = \frac{\sum (s_{ij} - x_j)^2 - (1 - \sum x_j^2) \sum z_{ij}^2}{(1 - \sum x_j^2)(1 - \sum z_{ij}^2)} \quad (6)$$

где s_{ij} – доля i -ого ВЭД в экономике j -ой АТЕ (в контексте настоящего исследования – доля ВДС ВЭД, обеспечивающих воспроизводство человеческого капитала, в ВРП j -ого субъекта РФ);

x_j – доля j -ой АТЕ в экономике рассматриваемого ППО (в контексте настоящего исследования – доля ВРП j -ого субъекта РФ в ВРП субъектов РФ на агрегированном уровне);

z_{ij} – доля i -ого ВЭД j -ой АТЕ в экономике рассматриваемого ППО (в контексте настоящего исследования – доля ВДС ВЭД, обеспечивающих воспроизводство человеческого капитала, j -ого субъекта РФ в ВРП субъектов РФ на агрегированном уровне).

Для измерения степени гетерогенности экономического пространства России используется индекс Светунькова [45], рассчитываемый по формуле (7):

$$S = \frac{(n \sum_{j=1}^n x_j^2)}{n - 1} \quad (7)$$

где n – количество АТЕ, входящих в состав рассматриваемого ППО (в контексте настоящего исследования – количество субъектов РФ);

x_j – доля j -ой АТЕ в экономике рассматриваемого ППО (в контексте настоящего исследования – доля ВРП j -ого субъекта РФ в ВРП субъектов РФ на агрегированном уровне).

Информационную базу настоящего исследования образуют труды отечественных и зарубежных учёных теоретического и экспериментального характера, нормативно-правовые документы РФ,

интернет-портал GROUTE¹, официальный сайт Федеральной службы государственной статистики², в т.ч. статистический сборник «Регионы России. Социально-экономические показатели»³, интернет-портал ЕМИСС⁴, интернет-портал The Global Economy⁵.

На первом и на втором этапе настоящего исследования анализируемым периодом времени является период с 2017 по 2022 гг. Верхняя граница данного временного интервала обусловлена отсутствием на официальном сайте Федеральной службы государственной статистики более актуальной информации о соответствующих показателях, а выбор 2017 г. в качестве нижней его границы связан с тем, что в этом году была принята Стратегия экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 г., обязавшая российские органы власти по-новому взглянуть на проблему накопления человеческого капитала в стране. На третьем этапе исследования анализ проводится на основе выборки, представляющей собой не панельные данные, а временной ряд, поэтому для обеспечения её репрезентативности нижняя граница анализируемого временного интервала здесь переносится на 2004 г. Выбор этого момента времени связан с началом второго президентского срока В. В. Путина, когда он вплотную подошёл к решению экономических проблем России.

Результаты и обсуждение

Права и свободы, которыми наделяет экономических агентов рыночная экономика, обуславливают сокращение потерь человеческого капитала по мере перехода к ней от плановой экономики. Ведь одной из ситуаций, к возникновению которых имманентно приводит реализация данных прав и свобод, выступает осуществление каждым человеком ВЭД, доступных ему по состоянию здоровья и требующих от него использования своих знаний, умений и навыков в полном объёме. К этим ВЭД могут относиться и ВЭД, обеспечивающие воспроизводство человеческого капитала, на основании чего целесообразно предположить, что рыночный тип экономической системы выступает катализатором развития данных ВЭД. В частности, в условиях рынка человек, посвятивший свою жизнь сфере образования, вправе открыть собственную образовательную организацию (например, центр подготовки старшеклассников к итоговым экзаменам и т.п.), обладающий творческими либо спортивными способностями – центр дополнительного образования детей (например, школу робототехники, рисования, футбола, тенниса и т.п.), талантливый врач – собственную больницу и т.д.

Помимо возникновения права, в условиях рынка зарождается и экономический смысл проявлять предпринимательскую активность в данных отраслях экономики. Ведь предприятия, созданные на основе частной собственности, как правило, более высоко оплачивают труд своих работников, что расширяет возможности последних пользоваться услугами указанных предпринимателей. В частности, с ростом заработной платы у людей появляются возможности проходить лечение в частных больницах, водить своих детей в частные центры дополнительного образования, записывать их на курсы подготовки к итоговым экзаменам и т.д. Кроме того, более высокие заработные платы в рыночной экономике создают у лиц, получивших общее образование, продолжать обучение в ВУЗах, техникумах и колледжах. Это, с одной стороны, повышает спрос на услуги по подготовке к итоговым экзаменам, а с другой – позитивным образом сказывается на деятельности только что перечисленных образовательных учреждений.

¹ Рассчитать расстояние между городами на карте // GROUTE. URL: <https://groute.ru/> (дата обращения: 01.08.2024).

² Национальные счета // Федеральная служба государственной статистики. URL: <https://rosstat.gov.ru/statistics/accounts> (дата обращения: 01.08.2024).

³ Регионы России. Социально-экономические показатели // Федеральная служба государственной статистики. URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/210/document/13204> (дата обращения: 01.08.2024).

⁴ Ожидаемая продолжительность жизни при рождении // ЕМИСС. URL: <https://www.fedstat.ru/indicator/31293> (дата обращения: 01.08.2024).

⁵ Business and economic data for 200 countries // The Global Economy. URL: <https://ru.theglobaleconomy.com/> (date of the application: 01.08.2024).

Результаты регрессионного анализа зависимости ВДС ВЭД, обеспечивающих воспроизводство человеческого капитала, от доли предприятий соответствующего региона, созданных на основе частной собственности, в общем количестве предприятий, расположенных на его территории, которую можно рассматривать, как один из показателей степени завершённости рыночных преобразований, полностью подтверждают гипотезу о том, что рыночный тип экономической системы способствует развитию данных ВЭД. Моделями-дескрипторами этой зависимости для обоих ВЭД, обладающих указанным признаком, являются полулогарифмические модели с фиксированными эффектами, основные параметры которых представлены в табл. 1.

Таблица 1 – Результаты регрессионного анализа

Показатель	Переменная отклика	
	ВДС _р	ВДС _о
Тип данных	Панельные годовые данные для 85 субъектов РФ за 6 лет (2017 – 2022 гг.)	
Объём выборки	510	510
Const (робастная стандартная ошибка)	11,8323*** (0,0991)	11,5075*** (0,0872)
d (робастная стандартная ошибка)	6,4240*** (0,1251)	7,0528*** (0,1100)
R ²	0,3611***	0,4269***
Тест Бреуша – Пагана:		
- χ ²	2,9512	2,9166
- p-значение	0,0858	0,0877
Нормальное распределение:		
- χ ²	17,0902	16,3469
- p-значение	0,0002	0,0003

Примечание: *** – значимость на уровне 1%.

Источник: составлено автором.

Как показывает таблица 1, оцениваемые регрессионные модели выглядят следующим образом:

$$\ln(\text{ВДС}_p) = 11,8323 + 6,424 * d \quad (8)$$

$$\ln(\text{ВДС}_o) = 11,5075 + 7,0528 * d \quad (9)$$

Интерпретируя полученные результаты, следует отметить, что увеличение доли предприятий того или иного субъекта РФ, созданных на основе частной собственности, в общем количестве предприятий, расположенных на его территории в 36,11% и в 42,69% случаев выступает причиной увеличения ВДС таких отраслей его экономики, как образование и деятельность в области здравоохранения и социальных услуг соответственно и составляет это увеличение 0,06% и 0,07% соответственно на каждые 0,01 пункта прироста указанной доли.

Логическое объяснение выявленной зависимости было представлено ранее, а сейчас необходимо отметить неравномерность формирования в России рыночной экономики в региональном разрезе, о чём свидетельствует отчётливо показанный в табл. 2 достаточно большой разрыв между минимальной и максимальной долей частных фирм в общем количестве предприятий региона.

Таблица 2 – Неравномерность формирования рыночной экономики в России

Год	dmin		dmax	
	Значение	Субъект РФ	Значение	Субъект РФ
2017	0,4945	Чукотский автономный округ	0,9269	Санкт-Петербург

Год	dmin		dmax	
	Значение	Субъект РФ	Значение	Субъект РФ
2018	0,5118	Чукотский автономный округ	0,9261	Санкт-Петербург
2019	0,5091	Республика Тыва	0,9229	Санкт-Петербург
2020	0,5036	Республика Тыва	0,9179	Санкт-Петербург
2021	0,5002	Республика Тыва	0,9152	Санкт-Петербург
2022	0,5060	Республика Тыва	0,9174	Санкт-Петербург

Источник: составлено автором.

Подобные условия создают благоприятную среду для пространственной автокорреляции между субъектами РФ по ВДС ВЭД, обеспечивающих воспроизводство человеческого капитала, подтверждением гипотезы о наличии которой выступает информация, представленная в табл. 3.

Таблица 3 – Глобальный индекс Морана для субъектов РФ по ВДС ВЭД, обеспечивающих воспроизводство человеческого капитала

ВЭД (раздел ОКВЭД)	2017	2018	2019	2020	2021	2022
P	0,1927*** (7,1225)	0,1829*** (6,7828)	0,1936*** (7,1539)	0,1997*** (7,3669)	0,1800*** (6,6852)	0,1785*** (6,6293)
Q	0,2067*** (7,6102)	0,2033*** (7,4933)	0,1992*** (7,3518)	0,2185*** (8,0238)	0,2229*** (8,1800)	0,2171*** (7,9753)

Примечания: *** – значимость на уровне 1%; в скобках указаны значения z-статистики.

Источник: составлено автором.

Объясняется такая когерентность тем, что субъекты РФ с относительно высокой долей частных предприятий могут, в силу их превалирования над государственными компаниями по уровню заработной платы, о чём говорилось ранее, выступать аттракторами для населения регионов с более низким значением указанного параметра. Это имманентно приводит к росту спроса на образовательные и медицинские услуги в первых регионах и к его сокращению во вторых, вслед за чем аналогичную динамику демонстрирует и предложение данных услуг.

Более детально изучить взаимосвязи между субъектами РФ по ВДС ВЭД, обеспечивающих воспроизводство человеческого капитала, позволит построение диаграммы рассеяния Морана за каждый год рассматриваемого периода. Интерпретация этих диаграмм для данных ВЭД представлена в табл. 4 и 5.

Таблица 4 – Интерпретация диаграммы рассеяния Морана для субъектов РФ по ВДС образования

ЛН	НН
Республики Адыгея, Алтай, Бурятия, Карелия, Коми, Марий Эл, Мордовия, Хакасия, Удмуртская, Чувашская Республики, Алтайский край (2017 – 2020), Архангельская, Белгородская, Брянская, Владимирская, Вологодская, Воронежская (2021 и 2022), Ивановская, Калининградская, Калужская, Кировская, Костромская, Курганская, Курская, Ленинградская, Липецкая, Мурманская, Новгородская, Омская, Оренбургская, Орловская, Пензенская, Псковская, Рязанская,	Республика Башкортостан, Пермский край, Воронежская (2017 – 2020), Московская, Нижегородская, Самарская, Свердловская, Тюменская (2017 – 2020), Челябинская области, Москва, ХМАО – Югра

Саратовская, Смоленская, Тамбовская, Тверская, Томская, Тульская, Тюменская (2021 и 2022), Ульяновская, Ярославская области, Ненецкий автономный округ, ЯНАО	
LL	HL
Республики Ингушетия, Калмыкия, Крым, Северная Осетия – Алания, Тыва, Кабардино-Балкарская, Карачаево-Черкесская, Чеченская Республики, Алтайский (2021 и 2022), Забайкальский, Камчатский, Приморский (2018 и 2020), Ставропольский (2019 – 2022), Хабаровский (2020 – 2022) края, Амурская, Астраханская, Волгоградская (2020 – 2022), Магаданская, Сахалинская области, Севастополь, Еврейская автономная область, Чукотский автономный округ	Республики Дагестан, Саха (Якутия), Татарстан, Краснодарский, Красноярский, Приморский (кроме 2018 и 2020), Ставропольский (2017 и 2018), Хабаровский (2017 – 2019) края, Волгоградская (2017 – 2019), Иркутская, Кемеровская, Новосибирская, Ростовская области, Санкт-Петербург

Источник: составлено автором.

Таблица 5 – Интерпретация диаграммы рассеяния Морана для субъектов РФ по ВДС деятельности в области здравоохранения и социальных услуг

LN	NN
Республики Адыгея, Бурятия (2019), Карелия, Коми, Марий Эл, Мордовия, Удмуртская, Чувашская Республики, Архангельская, Белгородская, Брянская, Владимирская, Вологодская, Воронежская (2017 – 2020), Ивановская, Калининградская, Калужская, Кировская, Костромская, Курганская, Курская, Ленинградская (кроме 2020), Липецкая, Мурманская, Новгородская, Омская, Оренбургская, Орловская, Пензенская, Псковская, Рязанская, Смоленская, Тамбовская, Тверская, Томская, Тульская, Тюменская (2017 – 2020), Ульяновская, Ярославская области, Севастополь (кроме 2020), Ненецкий автономный округ, ЯНАО	Республика Башкортостан, Пермский край, Воронежская (2021 и 2022), Ленинградская (2020), Московская, Нижегородская, Самарская, Саратовская, Свердловская, Ростовская (кроме 2020), Тюменская (2021 и 2022), Челябинская, Москва, Санкт-Петербург (2020), ХМАО – Югра
LL	HL
Республики Алтай (кроме 2022), Бурятия (кроме 2019), Дагестан, Ингушетия, Калмыкия, Крым (кроме 2021), Саха (Якутия) (2017 и 2021), Северная Осетия – Алания, Тыва, Хакасия, Кабардино-Балкарская, Карачаево-Черкесская, Чеченская Республики, Алтайский, Забайкальский, Камчатский, Хабаровский края, Амурская, Астраханская, Волгоградская, Магаданская, Сахалинская, Севастополь (2020),	Республики Крым (2021), Саха (Якутия) (кроме 2017 и 2021), Татарстан, Краснодарский, Красноярский, Приморский, Ставропольский края, Иркутская, Кемеровская, Новосибирская, Ростовская (2020), Санкт-Петербург (кроме 2020)

Еврейская автономная область, Чукотский автономный округ

Источник: составлено автором.

Как показывают приведённые таблицы, в течение всего периода времени, охваченного исследованием, высокое значение ВДС образования наблюдалось в 19 субъектах РФ, высокое значение ВДС деятельности в области здравоохранения и социальных услуг – в 20 субъектах РФ, зонами их влияния (группа LH) служили 42 и 37 субъектов РФ соответственно, в группу LL входили 17 и 20 субъектов РФ соответственно, неопределённая ситуация имела место в 7 и в 8 субъектах РФ соответственно. Также заслуживает внимания довольно высокая однородность состава всех групп. Иными словами, почти каждый регион по обоим рассматриваемым показателям входит в одну и ту же группу.

Интерес в контексте настоящего исследования представляют регионы с высоким значением анализируемого показателя и регионы, выступающие зоной их влияния. Как видно из таблиц 4 и 5, отрицательная пространственная автокорреляция по ВДС образования может быть характерна для 798 пар субъектов РФ (19 субъектов НН- и НЛ-группы × 42 субъекта LH-группы), а по ВДС деятельности в области здравоохранения и социальных услуг – для 740 пар субъектов РФ (20 субъектов НН- и НЛ-группы × 37 субъектов LH-группы). Определить конкретные пары субъектов РФ, между которыми такая когерентность имеет место быть, позволит построение Ω -матрицы.

Данные матрицы показывают, что ВДС образования Омской области не испытывает влияние пространственных кластеров и полюсов роста. Следовательно, этот регион является статистическим выбросом по данному параметру. Все остальные субъекты РФ LH-группы хотя бы по итогам отдельных лет периода, охваченного анализом, испытывали влияние хотя бы одного субъекта с высоким значением соответствующего показателя. При этом, в большинстве случаев такое влияние сохранялось в течение всего данного периода. Характерная для него довольно высокая контрастность экономической ситуации свидетельствует о резильентности подобных связей к тем или иным конъюнктурным изменениям.

Таким образом, в России имеет место пространственная поляризация развития ВЭД, обеспечивающих воспроизводство человеческого капитала. Как показывают результаты регрессионного анализа зависимости параметра Ω для j_1 -ого субъекта РФ, оказавшегося в LH-группе, и j_2 -ого субъекта РФ, попавшего в НН- или в НЛ-группу, от величины их дифференциации по доле частных предприятий (табл. 6), процесс формирования рыночной экономики выступает в качестве одного из факторов, продуцирующих её нарастание.

Таблица 6 – Результаты регрессионного анализа

Показатель	Переменная отклика	
	Ω_p	Ω_o
Тип данных	Панельные годовые данные для 798 пар субъектов РФ за 6 лет (2017 – 2022 гг.)	Панельные годовые данные для 740 пар субъектов РФ за 6 лет (2017 – 2022 гг.)
Объём выборки	4788	4440
Const (робастная стандартная ошибка)	-1,6922*** (0,1000)	-1,7605*** (0,0123)
Δ (робастная стандартная ошибка)	-6,7746*** (0,1549)	-5,0153*** (0,1617)
R^2	0,1405***	0,0476***
Тест Бреуша – Пагана:		
- χ^2	8,3527	9,3630

Показатель	Переменная отклика	
	Ω_p	Ω_Q
- p-значение	0,0039	0,0022
Нормальное распределение:		
- χ^2	308,9820	116,4520
- p-значение	0,0000	0,0000

Примечание: *** – значимость на уровне 1%.

Источник: составлено автором.

Моделями-дескрипторами анализируемой зависимости для ВДС обоих рассматриваемых ВЭД выступают полулогарифмические модели с фиксированными эффектами (10) и (11):

$$\ln(\Omega_p) = -1,6922 - 6,7746 * \Delta \quad (10)$$

$$\ln(\Omega_Q) = -1,7605 - 5,0153 * \Delta \quad (11)$$

Полученные результаты позволяют констатировать, что изменение силы пространственной автокорреляции между регионом LH-группы и регионом HH- или HL-группы по ВДС образования и ВДС деятельности в области здравоохранения и социальных услуг в 14,05% случаев и в 4,76% случаев соответственно обусловлено изменением разрыва между этими регионами по доле частных предприятий. Так, например, при усилении отставания первого субъекта РФ от второго по данному параметру на 0,01 пункта возможно нарастание указанной когерентности, выражаемое ростом параметра Ω на 0,07% и на 0,05% соответственно.

Безусловно, развитие практически любого ВЭД в России не является полностью гомогенным на всей её территории. Однако поляризованное развитие ВЭД, обеспечивающих воспроизводство человеческого капитала, имманентной причиной которого выступает наличие отрицательной пространственной автокорреляции по ВДС данных ВЭД между многими её субъектами, продуцируемой, в определённой степени, процессом формирования рыночной экономики, приводит к различным негативным последствиям. В частности, подобная ситуация затрудняет достижение целей государственной политики регионального развития, не позволяя обеспечить равные возможности для реализации установленных Конституцией РФ прав граждан на образование и на медицинскую помощь на всей территории России. Помимо этого, поляризованное развитие образования оказывает негативное влияние на ожидаемую продолжительность жизни при рождении, сокращает объём реального ВВП на душу населения и усиливает гетерогенность экономического пространства России, о чём свидетельствуют результаты регрессионного анализа зависимости данных параметров от индекса Эллисона-Глейзера для ВЭД, обеспечивающих воспроизводство человеческого капитала (табл. 7).

Таблица 7 – Результаты регрессионного анализа

Показатель	Переменная отклика		
	LEI	GDP per capita	S
Тип данных	Временной ряд с 2004 по 2022 г. с лагом 2 года		Временной ряд с 2004 по 2022 г. с лагом 1 год
Объём выборки	17	17	18
Const (стандартная ошибка)	1,1936* (0,6070)	0,0654*** (0,0027)	0,4712*** (0,0077)
EG _p (стандартная ошибка)	-	-	10,0401** (4,6524)

Показатель	Переменная отклика		
	LEI	GDP per capita	S
$EG_{Q(t-1)}$ (стандартная ошибка)	-	-	-2,0360 (1,3593)
$EG_{P(t-1)}$ (стандартная ошибка)	-2,0852*** (0,6726)	-60459,0916** (21107,1079)	-
$EG_{Q(t-2)}$ (стандартная ошибка)	0,6808 (0,5566)	1826,3935 (1166,1845)	-
R^2	0,4142**	0,4326**	0,2956*
VIF	1,0538	1,0000	1,0110

Примечание: *, **, *** – значимость на уровне 10%, 5% и 1% соответственно; отсутствие звёздочек свидетельствует о статистической незначимости коэффициента.

Источник: составлено автором.

Моделями-дескрипторами анализируемой зависимости являются OLS-модели, которые выглядят следующим образом:

$$\left(\frac{LEI - 25}{60}\right)^8 = 1,1936 - 2,0852 * (EG_{P(t-1)})^{0,15} \quad (12)$$

$$\left(\frac{\ln(GDP \text{ per capita}) - \ln(100)}{\ln(40000) - \ln(100)}\right)^{10} = 0,0654 - 60459,0916 * (EG_{P(t-1)})^{10} \quad (13)$$

$$S^{0,25} = 0,4712 + 10,0401 * (EG_P)^4 \quad (14)$$

Негативное влияние пространственной поляризации развития образования на ожидаемую продолжительность жизни при рождении объясняется, например, тем, что недостаток учреждений дополнительного образования детей в том или ином субъекте РФ может побуждать у подростков интересскопасным хобби. Обусловленный подобным положением дел рост гетерогенности российского экономического пространства связан со способностью слабого развития данного ВЭД в каком-либо регионе затруднять развитие некоторых других ВЭД, что, в конечном итоге, снижает объём ВРП соответствующего региона. А отставание фактического объёма ВРП от потенциального хотя бы в одном субъекте РФ негативным образом сказывается на её макроэкономических показателях, в т.ч. и на объёме реального ВВП на душу населения.

Заключение

Настоящее исследование дополняет существующие знания в области политической экономики выводами о том, что одним из рисков, возникающих в процессе формирования рыночной экономики, выступает риск нарастания пространственной поляризации развития ВЭД, обеспечивающих воспроизводство человеческого капитала, в чём заключается его научная новизна и теоретическая значимость. Сопоставляя полученные результаты с результатами предыдущих исследований, затрагивающих последствия смены типа экономической системы в России, можно констатировать, что оно детализирует сложившуюся в научных кругах точку зрения об усилении гетерогенности российского экономического пространства как об одном из таких последствий [2, с. 109; 3, с. 121; 4, с. 177], в частности, показывает одну из причин возникновения данного спилловер-эффекта.

Говоря о практической значимости исследования, необходимо отметить, что процесс формирования рыночной экономики будет продолжаться в новом политическом цикле. Это означает, что полученные результаты могут быть использованы органами власти при выполнении стоящих перед ними задач. В частности, выводы автора свидетельствуют о необходимости принятия мер,

направленных на минимизацию риска нарастания пространственной поляризации развития ВЭД, обеспечивающих воспроизводство человеческого капитала.

Помимо образования и деятельности в области здравоохранения и социальных услуг, процесс формирования рыночной экономики может продуцировать нарастание пространственной поляризации развития и других ВЭД. Это предопределяет объекты дальнейших исследований, посвящённых последствиям рыночных преобразований в России.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Макконнелл К. Р., Брю С. Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика: пер. с 14-го англ. изд. – М.: ИНФРА-М, 2003. 972 с.
2. Татаркин А. И. Социально-экономические проблемы формирования рыночных отношений региона // Вопросы экономики. 1993. № 6. С. 107–113.
3. Ефименков В. И. Экономическая реформа в регионе // Вопросы экономики. 1993. № 6. С. 121 – 123.
4. Курушина Е. В., Петров М. Б. Критерии успешности проектов пространственного развития на основе межрегиональной интеграции // Экономика региона. 2018. Т. 14. № 1. С. 176 – 189. DOI 10.17059/2018-1-14. EDN YWWBRV.
5. Петти У. Экономические и статистические работы. Т. I – II. Перевод под ред. М. Н. Смит. – М.: Соцэкгиз, 1940. 323 с.
6. Смит. А. Исследование о природе и причинах богатства народов. – М.: Соцэкгиз, 1962. 684 с.
7. Маркс К. Капитал. Т. 1. – М.: ООО «Издательство АСТ», 2001. – 1702 с.
8. Бузгалин А. В., Колганов А. И. «Рыночноцентрическая» экономическая теория устарела // Вопросы экономики. 2004. № 3. С. 36 – 49. DOI 10.32609/0042-8736-2004-3-36-49. EDN PJJFQF.
9. Абрамов А. Е., Радыгин А. Д., Чернова М. И., Энтов Р. М. Государственная собственность и характеристики эффективности // Вопросы экономики. 2017. № 4. С. 5 – 37. DOI 10.32609/0042-8736-2017-4-5-37. EDN YIXNBZ.
10. Бузгалин А. В., Колганов А. И. Человек, рынок и капитал в экономике XXI века // Вопросы экономики. 2006. № 3. С. 125 – 141. DOI 10.32609/0042-8736-2006-3-125-141. EDN JVIYBV.
11. Бузгалин А. В., Колганов А. И. Политическая экономия постсоветского марксизма (тезисы к формированию научной школы) // Вопросы экономики. 2005. № 9. С. 36 – 55. DOI 10.32609/0042-8736-2005-9-36-55. EDN MUNBPD.
12. Wolhuter C. C., Niemczyk E. K. Reframing the concept of globalization and human capital in contemporary education // International Journal of Educational Research. 2023. Vol. 118. Article 102157. DOI 10.1016/j.ijer.2023.102157.
13. Nounba I., Feunke Q. L. N. Parental Education, Household Health, and Household Standard of Living: Evidence from Rural Cameroon // International Business Research. 2020. Vol. 13, iss. 7. P. 113 – 129. DOI 10.5539/ibr.v13n7p113.
14. Гимпельсон В. Е. Нужен ли российской экономике человеческий капитал? Десять сомнений // Вопросы экономики. 2016. № 10. С. 129 – 143. DOI 10.32609/0042-8736-2016-10-129-143. EDN WQSXEV.
15. Любимов И. Л. Технологии и человеческий капитал в санкционной экономике // Экономическая политика. 2022. Т. 17. № 6. С. 40 – 67. DOI 10.18288/1994-5124-2022-6-40-67. EDN ZHQLYH.
16. Гимпельсон В. Е. Человеческий капитал в эпоху санкций и контрсанкций: некоторые перераспределительные последствия // Журнал Новой экономической ассоциации. 2022. № 3 (55). С. 234 – 238. DOI 10.31737/2221-2264-2022-55-3-16. EDN KYTOVM.
17. Кобылко А. А., Рыбачук М. А. Человеческий капитал в структуре стратегии компании: подходы к гармонизации // Вестник Московского университета. Серия 6: Экономика. 2024. Т. 59. № 1. С. 29 – 52. DOI 10.55959/MSU0130-0105-6-59-1-2. EDN WEEVFH.
18. Татаркин А. И., Шаймарданов Н. З., Козлова О. А. Развитие профессионального образования как фактор структурной модернизации экономики России // Университетское управление: практика и анализ. 2010. № 3 (67). С. 7 – 12. EDN MUIQKX.
19. Татаркин А. И., Кривенко Н. В., Кузнецова Н. Л. Диалектика рационального управления изменениями в региональных социальных системах // Экономика региона. 2015. № 2 (42). С. 125 – 136. DOI 10.17059/2015-2-10. EDN: VHRTHN.
20. Аганбегян А. Г. О преодолении стагнации, рецессии и достижении пятипроцентного роста // Экономическое возрождение России. 2019. № 2 (60). С. 17 – 23. EDN QBZBNC.

21. Аганбегян А. Г. Россия: от отсталого государственно-олигархического капитализма к передовому социальному государству с развитым рынком и научно-технологическими инновациями // Вопросы политической экономии. 2023. № 3. С. 29 – 58. DOI 10.5281/zenodo.8319974. EDN FVTPZU.
22. Lu W., Peng L., Fang N. The impact of human capital misallocation on green economy efficiency: Empirical analysis of Chinese urban agglomerations // Heliyon. 2024. Vol. 10, iss. 12. Article E32695. DOI 10.1016/j.heliyon.2024.e32695.
23. Hu W., Huang W., Wu J., Zhang C. Place-based policies and local human capital accumulation: Evidence from China's special economic zone program // China Economic Review. 2024. Vol. 85. Article 102163. DOI 10.1016/j.chieco.2024.102163.
24. Zhao Z., Yue Y., Wang W. Unintended consequences of tax incentives on firms' human capital composition: Evidence from China // China Economic Review. 2024. Vol. 84. Article 102138. DOI 10.1016/j.chieco.2024.102138.
25. Юдин И. Б., Поросенков Г. А. Оценка влияния уголовного преследования предпринимателей на развитие малого и среднего бизнеса в России // Вопросы экономики. 2022. № 7. С. 68 – 84. DOI 10.32609/0042-8736-2022-7-68-84. EDN BSVPDY.
26. Giommoni T. Exposure to corruption and political participation: Evidence from Italian municipalities // European Journal of Political Economy. 2021. Vol. 68. Article 102000. DOI 10.1016/j.ejpoleco.2021.102000.
27. Pittaluga G. B., Seghezza E., Morelli P. Media fabrication of corruption and the quality of the political class: The case of Italy // European Journal of Political Economy. 2023. Article 102461. DOI 10.1016/j.ejpoleco.2023.102461.
28. Li Y., Zhao X., Wang B. Public education expenditure and corporate human capital: Evidence from China // Finance Research Letters. 2024. Vol. 60. Article 104926. DOI 10.1016/j.frl.2023.104926.
29. Song J. Corporate ESG performance and human capital investment efficiency // Finance Research Letters. 2024. Vol. 62, Part B. Article 105239. DOI 10.1016/j.frl.2024.105239.
30. Yang J., Pei Y., Qiang W. The impact of automation on human capital investment // Finance Research Letters. 2024. Vol. 62, Part B. Article 105218. DOI 10.1016/j.frl.2024.105218.
31. Мареева С. В., Слободенюк Е. Д. Неравенство инвестиций в человеческий капитал российских детей // Terra Economicus. 2022. Т. 20. № 3. С. 98 – 115. DOI 10.18522/2073-6606-2022-20-3-98-115. EDN QKFCNV.
32. Amoaning F., Obeng C. K., Cantah W. G. Impact of natural resource rents on well-being in sub-Saharan Africa: The role of human capital // Research in Globalization. 2024. Vol. 8. Article 100203. DOI 10.1016/j.resglo.2024.100203.
33. Xu H., Ahmad M., Aziz A. L., Uddin I., Aljuaid M., Gu X. The linkages between energy efficiency, renewable electricity, human capital and inclusive growth: The role of technological development // Energy Strategy Reviews. 2024. Vol. 53. Article 101414. DOI 10.1016/j.esr.2024.101414.
34. Капелюшников Р. И. Отдача от образования в России: ниже некуда? // Вопросы экономики. 2021. № 8. С. 37 – 68. DOI 10.32609/0042-8736-2021-8-37-68. EDN RHQPVC.
35. Авдеева Д. А. Вклад человеческого капитала в рост российской экономики // Экономический журнал Высшей школы экономики. 2024. Т. 28. № 1. С. 9 – 43. DOI 10.17323/1813-8691-2024-28-1-9-43. EDN DVKDJY.
36. Jardon C. M., Martinez-Cobas X., Shakina E. A. Human capital and border effect: The case of Minho River area // Papers in Regional Science. 2024. Vol. 103, iss. 4. Article 100035. DOI 10.1016/j.pirs.2024.100035.
37. Тимушев Е. Н., Дубровская Ю. В., Козоногова Е. В. Моделирование демографической ситуации в регионах на основе агентного подхода // Вопросы экономики. 2024. № 4. С. 127 – 147. DOI 10.32609/0042-8736-2024-4-127-147. EDN BOAIOP.
38. Osei D. B. Digital infrastructure and innovation in Africa: Does human capital mediates the effect? // Telematics and Informatics. 2024. Vol. 89. Article 102111. DOI 10.1016/j.tele.2024.102111.
39. Danta S., Rath B. N. Do institutional quality and human capital matter for innovation in case of

23. Fu X. L., Pietrobelli C., & Soete L. The role of foreign technology and indigenous innovation in the emerging economies: Technological change and catching-up. *World Dev.* 39(7), 1204–1212, 2011.
24. Fung A. Infotopia: Unleashing the democratic power of transparency. *Politics & Society*, 41(2), 183–212, 2013.
25. Gao Y., Hu Y., Liu X., et al. Can public R&D subsidy facilitate firms' exploratory innovation? The heterogeneous effects between central and local subsidy programs. *Res. Policy* 2021. 50 (4), 104221.
26. Gonz'alez X., Paz' o C. Do public subsidies stimulate private R&D spending? *Res. Policy* 2008. 37 (3), 371–389.
27. Grimes S., & Du D. Foreign and indigenous innovation in China: Some evidence from Shanghai. *Eur. Plan. Stud.* 21(9), 1357–1373, 2013.
28. Grimes S., & Miozzo M. Big pharma's internationalization of R&D to China. *Eur. Plan. Stud.* 23(9), 1873–1894, 2015.
29. Huang Y. Government subsidies and corporate disclosure. *J. Account. Econ.* 2022. 74 (1), 101480.
30. Wharton Research Data Services <https://wrds-www.wharton.upenn.edu/>
31. A useful database: China Research Data Service Platform (CNRDS) <https://programmersought.com/article/93098090764/>
32. Jacobs J. *The economy of cities*. New York: Vintage, 1969.
33. Janssen M. A., Charalabidis Y., & Zuiderwijk A. Benefits, adoption barriers and myths of open data and open government. *Information Systems Management*, 29(4), 258–268, 2012.
34. Keynes J.M. *The general theory of employment, interest and money*. *Limnol. Oceanogr.* 1936. 12 (1–2), 28–36.
35. Liu X., & White S. Comparing innovation systems: A framework and application to China's transitional context. *Rs. Policy*, 30(7), 1091–1114, 2001.
36. Ma Y., Sha Y., Wang Z., et al. The effect of the policy mix of green credit and government subsidy on environmental innovation. 2023. *Energy Econ.* 106512.
37. Martin R., & Sunley P. Deconstructing clusters: Chaotic concept or policy panacea? *J. Econ. Geogr.* 3(1), 5–35, 2003.
38. Martin R., & Sunley P. Path dependence and regional economic evolution. *J. Econ. Geogr.* 6(4), 395–437, 2006.
39. Miao J. T., & Hall P. Optical illusion? The growth and development of the Optics Valley of China. *Environ. Plan. C Gov. Policy*, 32(5), 863–879, 2014.
40. Orlikowski W.J. Using technology and constituting structures: A practice lens for studying technology in organizations. *Organization Science*, 11(4), 404–428, 2000.
41. Porter M. *On competition*. Boston, MA: Harvard Business School Press, 1998.
42. Samuelson, P.A. The pure theory of public expenditure. *Rev. Econ. Stat.* 1954. 36 (4), 387–389.
43. Schumpeter J. The theory of economics development. 1934.. *J. Polit. Econ.* 1 (2), 170–172.
44. Scott A. J., & Storper M. The nature of cities: The scope and limits of urban theory. *Int. J. Urban Reg. Res.* 39(1), 1–15, 2015.
45. Shearmur R. Are cities the font of innovation? A critical review of the literature on cities and innovation. *Cities*, 29(2), S9–S18, 2012.
46. Simmie J. *Innovative cities*. London: Spon Press, 2001.
47. Worthy B. The impact of open data in the UK: Complex, unpredictable, and political. *Public Administration*, 93(3), 788–805, 2015
48. Wu W. P. State policies, enterprise dynamism, and innovation system in Shanghai, China. *Growth Change*, 38(4), 544–566, 2007.
49. Wu F. L. Planning centrality, market instruments: Governing Chinese urban transformation under state entrepreneurialism. *Urban Stud.* 55(7), 1383–1399, 2018.
50. Zhang F. Building biotech in Shanghai: A perspective of regional innovation system. *Eur. Plan. Stud.*

Asian region? // *Innovation and Green Development*. 2024. Vol. 3, iss. 3. Article 100141. DOI 10.1016/j.igd.2024.100141.

40. Edler J., Blind K., Kroll H., Schubert T. Technology sovereignty as an emerging frame for innovation policy. Defining rationales, ends and means // *Research Policy*. 2023. Vol. 52, iss. 6. Article 104765. DOI 10.1016/j.respol.2023.104765.

41. Da Ponte A., Leon G., Alvarez I. Technological sovereignty of the EU in advanced 5G mobile communications: An empirical approach // *Telecommunications Policy*. 2023. Vol. 47, iss. 1. Article 102459. DOI 10.1016/j.telpol.2022.102459.

42. Катульский Е. Д., Иванов А. А. Человеческий капитал в IT-индустрии, экономическая безопасность и технологический суверенитет // *Социально-трудовые исследования*. 2023. № 3 (52). С. 130 – 137. DOI 10.34022/2658-3712-2023-52-3-130-137. EDN PMQLRP.

43. Татаркин А. И., Мызин А. Л. Моделирование состояния национального богатства регионов России // *Экономика региона*. 2013. № 4 (36). С. 53 – 65. DOI 10.17059/2013-4-5. EDN RRSMIR.

44. Павлов Ю. В., Королева Е. Н. Пространственные взаимодействия: оценка на основе глобального и локального индексов Морана // *Пространственная экономика*. 2014. № 3. С. 95 – 110. DOI 10.14530/se.2014.3.95-110. EDN SNZGYN.

45. Пьянкова С. Г., Комбаров М. А. Диспропорции в пространственном развитии России и её экономических районов: выбор точного и корректного метода оценки и способы сглаживания // *Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз*. 2022. Т. 15. № 3. С. 75 – 90. DOI 10.15838/esc.2022.3.81.4. EDN AFRNGS.

Problems of reproduction of human capital in Russia in the conditions of formation of a market economy

Kombarov Mihail Anatol'evich

Postgraduate student, assistant

Ural State University of Economics, Yekaterinburg, Russian Federation

E-mail: mikhail.kombarov@list.ru

KEYWORDS.

reproduction of human capital, Ellison-Glaser index, LH-group, L. Anselin matrix, negative spatial autocorrelation, spatial polarization, share of private enterprises

ABSTRACT.

Introduction. At present, the formation of a market economy continues in Russia, which explains the relevance of research aimed at studying the spillover effects of such a process. Purpose. To supplement existing knowledge in the field of political economy with the conclusion that one of the risks arising in the process of formation of a market economy is the risk of increasing spatial polarization of the development of types of economic activity that ensure the reproduction of human capital. Materials and Methods. To achieve the objectives of the study, regression analysis and spatial autocorrelation analysis are mainly used. Results. The dominance of private property, characteristic of a market economy, gives additional impetus to the development of both education and activities in the field of health care and social services. However, the process of forming this type of economic system in Russia produces, as a result of the uneven flow of development on its territory, an increase in the spatial polarization of the development of these types of economic activity. This increases the inequality of opportunities for the implementation of citizens' rights to education and medical care in the regional context. Also, under the influence of the polarized development of education, life expectancy at birth is reduced, losses in real GDP per capita are formed, and the heterogeneity of the Russian economic space is growing. Conclusion. When forming a market economy in Russia, measures must be taken to minimize the risk of increasing spatial polarization of the development of types of economic activity that ensure the reproduction of human capital. A promising direction for future research is to study the impact of this process on the development of other types of economic activity.

Комплексная методика оценки рисков во внешнеэкономических сделках

Фальченко Оксана Дмитриевна 

Кандидат экономических наук, доцент

ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический университет», г. Екатеринбург, Российская Федерация

E-mail: falchenko@usue.ru

Стремоусова Елена Геннадьевна

Кандидат экономических наук, доцент

ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический университет», г. Екатеринбург, Российская Федерация

E-mail: stremousova_eg@usue.ru

Еремин Артем Александрович

Менеджер по внешнеэкономической деятельности,

ООО «МПС», г. Екатеринбург, Российская Федерация

E-mail: ereminartem@rambler.ru

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА.

риск, внешнеэкономическая деятельность, внешнеэкономическая сделка, управление рисками, методика управления рисками, оценка эффективности, методический подход

АННОТАЦИЯ.

Актуальность исследования обусловлена недостаточной проработкой системного подхода к управлению рисками на каждом этапе внешнеэкономической сделки, что особенно важно в условиях повышенной неопределенности и внешних вызовов, а также необходимостью создания комплексного методического инструментария, позволяющего идентифицировать, оценивать и минимизировать риски, характерные для всех этапов внешнеэкономических сделок. Цель исследования состоит в разработке и апробации комплексной методики оценки рисков внешнеэкономической сделки, включающей в себя методический инструментарий управления рисками на всех этапах внешнеторговой операции, включающих поиск поставщика и проведение предварительных переговоров, заключение внешнеторгового контракта, оплату и отгрузку товара со склада продавца, доставку товара до покупателя и таможенное оформление, получение товара покупателем. Научная новизна исследования заключается в разработке авторской методики, которая связывает каждый этап внешнеэкономической сделки (от поиска поставщика до получения товара) с характерными для него рисками, что позволяет адресно оценивать и разрабатывать меры по их минимизации. Авторы апробировали предлагаемую ими методику на примере условной внешнеэкономической сделки по поставке оборудования из Китая. Результатом исследования стала сводная таблица калькуляции расходов и рентабельности внешнеэкономической сделки, демонстрирующая практическую применимость предложенной методики на примере расчетов сделки по импорту оборудования из Китая. Выводы свидетельствуют о том, что разработанная методика позволяет прогнозировать, идентифицировать и управлять рисками на каждом этапе внешнеторговой сделки, включая поиск поставщика, заключение контракта, оплату товара, транспортировку, таможенное оформление и получение товара, а универсальность методики обуславливает ее практическую значимость и возможность применения компаниями в сфере внешнеэкономической деятельности

JEL codes: F10; F19; M16

DOI: <https://doi.org/10.52957/2221-3260-2024-11-96-110>

Для цитирования: Фальченко, О.Д. Комплексная методика оценки рисков во внешнеэкономических сделках /О.Д. Фальченко, Е.Г. Стремоусова, А.А. Еремин. - Текст : электронный // Теоретическая экономика. - 2024 - №11. - С.96-110. - URL: <http://www.theoreticaleconomy.ru> (Дата публикации: 30.11.2024)

Введение

Актуальность проведенного авторами научного исследования обусловлена тем, что в современных

исследованиях недостаточно внимания уделяется комплексному методическому подходу к оценке рисков внешнеэкономической сделки на каждом этапе ее реализации. Различные исследования концентрируют внимание на отдельных этапах внешнеторговых сделках. К примеру, Терешенкова А.Ю. (2014) рассматривает вопросы классификации рисков осуществления внешнеэкономической деятельности российскими компаниями при осуществлении импортных и экспортных операций, однако не дает комплексного подхода к их экономической оценке и управлению ими на каждом этапе внешнеторговой операции [1]. Рыбец Д.В., Савинов Ю.А. (2012) проводят в своем исследовании анализ основных положений исполнения внешнеторговых сделок, концентрируя вектор внимания на условиях налогового, таможенного и валютного законодательства РФ [2]. Афонин Д. Н., Афонин П. Н. (2020) делают акцент на применении методов управления таможенными рисками внешнеторговых операций [3]. В своей работе Майер Н.В. (2011) концентрирует внимание на этапах валютного контроля в рамках процесса управления рисками во внешнеэкономической сделке [4]. Аконова Е.С. и Воронкова О.Н. (2019) дифференцируют риски внешнеторговых контрактов в зависимости от уровня воздействия факторов [5]. Мезенцова А.Г. (2019) анализирует особенности управления валютными рисками международных компаний [6]. Трифонов Ю. В. и Фомина Е. А. (2022) делают акцент в своем исследовании на оценке рисков контрагентов предприятий и анализ методов минимизации рисков при взаимодействии с ними [7]. Логина К.Ю. и Гусева А.И. (2014) предпринимают попытку провести анализ рисков внешнеторговых договоров и международных контрактов [8]. Куликова А.И. и Малышко А.В. (2019) предложили комплексную методику анализа ВЭД-рисков, включающую рекомендации по идентификации основных видов рисков ВЭД отдельно взятого предприятия, определение вероятности наступления рисков события и максимально возможного убытка от его реализации с целью выбора наиболее целесообразной тактики и стратегии управления ими [9]. Вместе с тем, методический инструментарий оценки рисков на каждом этапе внешнеэкономической сделки рассмотрен недостаточно. Фальченко О.Д., Стремоусовой Е.Г., Ереминым А.А. (2024) предложили методический инструментарий управления рисками внешнеэкономической сделки в соответствии с этапом внешнеторговой сделки [10]. Однако целью настоящего исследования является разработка и апробация комплексной методики оценки рисков внешнеэкономической сделки, включающей в себя методический инструментарий управления рисками на каждом этапе внешнеторговой операции.

Методы

Предлагаемый авторами Фальченко О.Д., Стремоусовой Е.Г., Ереминым А.А. (2024) методический подход предполагает соотнесение этапа внешнеэкономической сделки и вида рисков, соответствующих данному этапу (рисунок 1) [10].

Авторами предлагается применить указанный методический подход на примере условной внешнеторговой сделки по поставке импортного оборудования в РФ из Китая.

Методологической и информационной базой исследования стали теоретические и практические научные исследования по тематике управления рисками во внешнеэкономических сделках, нормативно-правовые акты, экспертные оценки, официальные базы данных и Интернет-ресурсы.

Результаты

Применить данную методику и обосновать необходимость ее внедрения на примере гипотетической внешнеторговой сделки. Предположим, что в декабре 2021 года в российскую компанию-участника ВЭД поступил запрос от клиента в РФ на поставку колесного перегружателя для металлолома, с требуемыми характеристиками: грузоподъемность не менее 40 тонн, мощность двигателя не менее 150 л.с., вылет стрелы не менее 14 м.

1 этап внешнеэкономической сделки - Поиск поставщика и предварительные переговоры

1.1. Маркетинговый риск.

Подданные характеристики подпадают машины из Германии – TEREX FUCHS, Atlas, Sennebogen;

Италии – Minelli; Китая – Sany, Sinoway. Так как код ТН ВЭД товара 8429590000 запрещен на экспорт в РФ из ЕС согласно Приложению XXIII Регламента (ЕС) 833/2014, то единственным вариантом является приобретение машины в Китае.

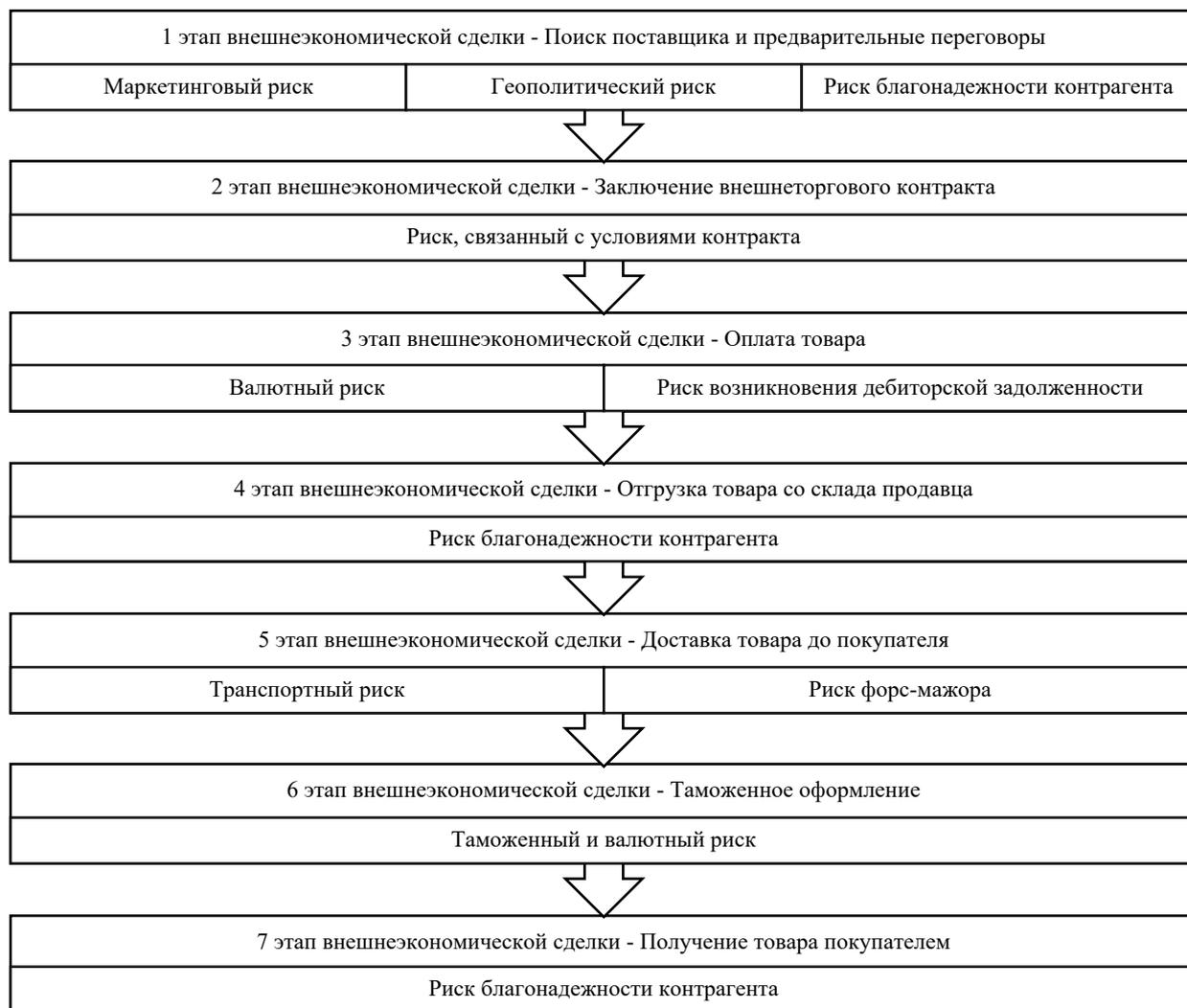


Рисунок 1 – Методический подход к систематизации рисков в соответствии с этапом внешнеторговой сделки

Источник: составлено авторами по [10]

1.2. Геополитический риск.

Первое, на что необходимо обратить внимание, это анализ возникающих при сделках с поставщиками из КНР геополитических и страновых экономических рисков. Для этого рассмотрим оценку суверенного рейтинга Китая тремя ведущими рейтинговыми агентствами (таблица 1).

Таблица 1 – Кредитный рейтинг КНР (по состоянию на 10.12.2022 г.)

Агентство	Текущий кредитный рейтинг	Прогноз
Standard & Poor's Global Ratings	A+ / A-1	Стабильный
Moody's	A1	Стабильный
Fitch	A+	Стабильный

Источник: составлено автором по: [11; 12; 13; 14].

Как видно из данных, представленных в таблице 1, суверенный кредитный рейтинг Китая по оценке агентств попадает в категорию, соответствующую высокой кредитоспособности эмитента, со

стабильным прогнозом. Таким образом, согласно приведенным рейтингам и прогнозам, страновые экономические риски в данном случае будут низкими.

1.3. Риск благонадежности контрагента.

Рассмотрим потенциальную компанию, которая производит требуемый товар, к примеру, Sany Group Co., LTD. Данная компания является «дочкой» Sany Heavy Industry Co., Ltd – крупнейшей китайской компании по производству спецтехники. На основе информации, полученной с официального сайта компании и портала Made-in-China, составим таблицу оценки данного поставщика согласно выделенным критериям оценки (таблица 2).

Таблица 2 – Оценка компании (на примере китайского поставщика Sany Group Co., LTD)

Критерий оценки и выбора контрагента	Значение		Комментарий
	Контрольное	Фактическое	
Компания официально зарегистрированное юридическое лицо	Да	Да	Компания числится в специализированных реестрах юридических лиц Китая.
Возраст компании	Более 5 лет	22 года	Компания ведет свою деятельность более 20 лет. Основана 18.10.2000 года.
Уставный капитал	Более 1 млн. юаней	Неизвестно	В профиле компании информация о величине уставного капитала не указана.
Количество сотрудников	Не менее 50 человек	5864 человек	Это говорит о том, что данная компания очень крупная
Наличие собственного сайта	Да	Да	Является плюсом, так как на нем может содержаться дополнительная информация, которая не размещена в карточке компании на B2B сайте.
Присутствие профиля компании на крупнейших B2B площадках	Да	Да	Компания представлена на всех крупнейших B2B площадках и авторизована.
Наличие экспортной лицензии	Да	Да	Означает, что компания ориентирована на экспорт.
Годовой объем производства	Более 1 млн. долларов США	Более 100 млн. долларов США	Доказывает, что компания крупнейшая в своем сегменте.
Наличие адресов и фотографий завода и офиса	Да	Да	Позволяет удостовериться и лично проверить, что такая компания существует, оценить ее масштабы
Компания имеет сертификаты системы менеджмента качества ISO	Не важно	Да	В данной сделке это не является существенным критерием, однако это еще одно из преимуществ контрагента.

Источник: составлено автором по: [15; 16].

По результатам оценки данной компании в таблице 2, можно сделать вывод, что она является крупнейшей в своей отрасли как по количеству сотрудников, так и по объему производства; работает

на рынке более 20 лет; имеет свой собственный бренд; ориентирована на экспорт; имеет лицензии и сертификаты; присутствует на крупнейших B2B площадках. Таким образом, данная компания считается надежной и будет относиться к категории наименее рискованных.

Допустим, что компания определилась с выбором поставщика и начали вести с ним предварительные переговоры о приобретении товара. В ходе предварительных переговоров в первую очередь запрашивается коммерческое предложение на интересующий товар. В нашем случае также необходимо запросить техническую документацию, выдержки из каталогов, технические характеристики, реальные фотографии товара, схемы с указанием основных параметров и габаритов машины, чтобы убедиться, что это то, что нам требуется.

Изучив коммерческое предложение и сопутствующую документацию, предположим, что компанию все устраивает, и изготовитель китайских перегружателей предлагает цену 230000 долларов США за машину на условиях EXW Zhuhai со сроком поставки 3 месяца от даты получения, с внесением 30% предоплаты за товар, остаток оплачивается перед отгрузкой товара. Так как разные компании, работают по-разному, условия оплаты товара отличаются: некоторые требуют 100% предоплату, другие 50% до, и 50% перед отгрузкой. В нашем случае 30% предоплата является выгодным условием, так как замораживаются только 30% денег от всей суммы. Существенные условия из коммерческого предложения представлены в таблице 3.

Таблица 3 – Существенные условия из коммерческого предложения

Условие	Описание
Условия поставки	EXW Zhuhai, INCOTERMS 2020
Валюта платежа	USD (доллар США)
Цена товара на условиях EXW Zhuhai	230000,00 USD
Условия оплаты	30% предоплата, остаток 70% перед отгрузкой товара
Срок поставки	3 месяца с момента получения предоплаты
Гарантия на товар	12 месяцев

Источник: составлено авторами.

2 этап внешнеэкономической сделки - Заключение внешнеторгового контракта

2.1 Риск, связанный с условиями контракта.

Положим, что стадия предварительных переговоров пройдена, условия обговорены и устраивают обе стороны. Следующим этапом будет являться заключение внешнеторгового контракта. Согласно разработанной методике, за основу используется типовой внешнеторговый контракт на двух языках - английском и русском, в который будут включены существенные условия из коммерческого предложения. На данном этапе возникает риск, связанный с условиями контракта. Очень важно грамотно составить внешнеторговый контракт и обозначить в нем все существенные условия. Предположим, что стороны согласились использовать нашу версию внешнеторгового контракта. Тогда такой вид риска будет значительно менее вероятен, поскольку в данном случае мы сможем в определенной степени продиктовать свои условия и максимально обезопасить себя, а также указать место арбитража, в случае возникновения судебных разбирательств. Можно еще минимизировать данный риск путем привлечения специалистов по оформлению внешнеторговых контрактов. В данной сделке это необязательно. Отметим, что согласно требованиям валютного контроля, данный контракт необходимо будет поставить на учет в банк, поскольку сумма контракта превышает 3 миллиона рублей. После этого контракту будет присвоен УНК (уникальный номер контракта). После подписания внешнеторгового контракта обеими сторонами, у продавца запрашивается инвойс на оплату. В инвойсе должна содержаться краткая информация о существенных условиях из контракта, наименование, артикул товара, количество, цена за единицу и стоимость. Обязательно наличие

ссылки на контракт, указание наименования и адреса продавца и покупателя, банковских реквизитов продавца. Желательно указание кода ТН ВЭД или HS code, информации о гарантии, упаковке и прочих условиях. Инвойс обязательно должен иметь номер и дату.

3 этап внешнеэкономической сделки - Оплата товара

3.1 Валютный риск.

Следующим этапом сделки является оплата товара. Предположим, что компания не имела средств на своем валютном счете и ей пришлось переводить деньги со своего рублевого счета на долларовый. Здесь возникает валютный риск, который, согласно методике отнесен к категории катастрофических. Для начала рассмотрим историческую волатильность стоимости доллара США за 2022 год. Согласно открытым данным месячная волатильность в 2022 году составила 6,36% [17]. Таким образом при курсе в 75 рублей за доллар США наш валютный риск при платеже остатка 70% от суммы контракта через 3 месяца составит 767970 рублей. Для того, чтобы избежать потери данной суммы можно прибегнуть к инструментам хеджирования валютных рисков.

3.2. Риск возникновения дебиторской задолженности.

Для того, чтобы показать значимость применения инструментов хеджирования валютных рисков произведем расчеты и посмотрим, как в результате этого изменяется эффективность внешнеторговой сделки. Для обоснованности расчетов сделка будет проанализирована в прошлом для того, чтобы оперировать уже свершившимися на рынке курсами иностранной валюты. Самым простым и распространенным инструментом является валютный форвардный контракт. Это обязательство на конкретную дату (дата валютирования) продать или купить определенную валюту по заранее закреплённому курсу [18;19;20;21]. Привлекательность этого инструмента заключается в том, что он бесплатный. Предприятие может заключить такой контракт практически на любую сумму и срок.

Для наглядности предположим, что условие платежа по сделке изменилось на отсрочку 100% платежа на 60 календарных дней с момента подписания контракта. Также допустим, что общая сумма остальных расходов (транспортировка, таможенные платежи, страховка, сертификация и т.д.) составляет 7500000 рублей. А предполагаемая цена реализации товара на внутреннем рынке 23400000 рублей. В первом случае, предположим, что контракт подписан 30 августа 2022 года, в этот день нами заключается форвардный контракт на покупку 230 тыс. долларов США с датой валютирования 29 октября 2022 года. Рассчитаем форвардный курс на эту дату (таблица 4).

Таблица 4 – Расчет форвардного курса на 60 дней с датой валютирования 29 октября 2022 года

Форвардный курс USD/RUR (Формула)	Спот-курс+Премия/Дисконт
Премия/Дисконт (Формула)	Спот-курс (RUR)*((Ставка по депозитам (RUR)-Ставка по депозитам (USD)) *Срок форварда (В днях)/360)
Срок форварда (В днях)	60
Спот-курс (RUR)	60,36
Ставка по депозитам (RUR), %/100	0,08
Ставка по депозитам (USD), %/100	0,02
Форвардный курс USD/RUR	60,96
Фактический курс на дату валютирования	61,53
Сумма сделки (USD)	230000
Прочие затраты (RUR)	7500000
Сумма реализации товара на внутреннем рынке (RUR)	23400000

Форвардный курс USD/RUR (Формула)	Спот-курс+Премия/Дисконт
Выручка с учетом форвардного курса (RUR)	21520000
Выручка с учетом фактического курса (RUR)	21651900
Прибыль с учетом форвардного курса (RUR)	1880000
Прибыль с учетом фактического курса (RUR)	1748100
Эффективность с учетом форвардного курса (Выручка/Затраты)	8,03%
Эффективность с учетом фактического курса (Выручка/Затраты)	7,47%

Источник: составлено автором по: [18; 19; 22].

Эффективность проведенной внешнеторговой импортной сделки, как видно из данных таблицы, в результате использования валютного форвардного контракта возросла на 0,56 процентных пункта, что соответствует 131900 дополнительно полученных рублей прибыли. Однако стоит заметить, что не всегда применение форвардного контракта приводит к повышению эффективности внешнеэкономической деятельности. Как правило, специалисты, работающие на предприятии, не знают, какой курс сложится на рынке, через месяц или через год, слишком много факторов определяет валютный курс. Использование форвардного валютного контракта, дает нам абсолютную уверенность в эффективности нашей внешнеэкономической сделки, а недополученная по ряду сделок прибыль будет перекрываться излишне полученной с других. Но в любом случае предприятие будет всегда уверено в том, какой сумме в рублях равняется их валютная выручка по каждой конкретной сделке. Таким образом, грамотно применяя инструменты хеджирования, можно избежать финансовых потерь при повышении курса валют.

4 этап внешнеэкономической сделки - Отгрузка товара со склада продавца

4.1. Риск благонадежности контрагента.

Как только внесена предоплата, остается только ждать готовности товара и периодически интересоваться у продавца как проходит процесс, все ли идет по плану и укладывается ли он в установленные сроки. Здесь также возникает риск благонадежности контрагента, поскольку он может нарушить сроки поставки, в таком случае в контракт необходимо заранее включать условие о применении штрафных санкций за просрочку поставки товара. Предположим, что этот риск нами был учтен при заключении контракта и мы включили в него условие о санкциях за просрочку товара.

Как только получено уведомление о готовности товара к отгрузке, компания покупает доллары по зафиксированному курсу, на условиях валютного форвардного контракта. Таким образом, компания минимизировала валютный риск.

5 этап внешнеэкономической сделки - Доставка товара до покупателя

5.1. Транспортный риск.

Так как согласно контракту условия поставки EXW Zhuhai, это означает, что в стоимость включена только цена товара, а ответственность переходит с продавца на покупателя после передачи товара на складе продавца в пункте поставки. Доставка, погрузочно-разгрузочные работы, экспортные формальности и страховка лежат на покупателе. Рассмотрим виды транспорта и которыми можно доставить товар из Китая (таблица 5).

Так как груз является негабаритным, поскольку превышает допустимые параметры по весу и ширине, приемлемым видом перевозки будет автоперевозка специальным тягачом с платформой – тралом. Далее рассылаются запросы в транспортные компании, выборка производится минимум из 5 предложений. Сравниваются ставки за перевозку, условия и планируемые сроки доставки. Проанализируем предложения на перевозку от транспортных компаний (таблица 6).

Таблица 5 – Виды перевозок для текущей сделки

Вид перевозки	Особенности и сроки	Возможность применения в текущей сделке
Авиаперевозка	Самый дорогой вид перевозки, сроки доставки 5-7 дней с момента забора. Таможенное оформление в аэропорту Шереметьево.	Неприменима, поскольку груз превышает допустимые требования для авиаперевозки.
Автоперевозка	Самый выгодный вид перевозки, сроки доставки 25-30 дней. Возможность открыть таможенный транзит.	Самый подходящий вариант, однако необходимо использовать трал. Возможность открытия таможенного транзита.
ЖД-перевозка	Недорогой вид транспорта, однако сроки дольше чем, у авто – 35-45 дней. Возможность открыть таможенный транзит.	Неприменима, поскольку груз выходит за габариты платформы.
Морская перевозка	Самый длительный вид доставки до 60 дней, дорогой фрахт, таможенное оформление в порту прибытия.	Дорогая и долгая доставка, неудобное таможенное оформление в порту, много доп. расходов

Источник: составлено авторами на основе экспертных оценок ООО «МПС»

Таблица 6 – Предложения на перевозку от транспортных компаний

Транспортная компания	Ставка за перевозку	Условия
ООО «ДС-Логистик»	3 560 000,00 Р	Автоперевозка с открытием таможенного транзита до Екатеринбурга. Транзитное время-18-20 дней без учета границы. При стоимости груза больше 150000евро (до 500 тыс. евро) надбавка за страховку: 0,08% от стоимости груза. Без укрытия. Простои -450/450/500 евро
ООО «Траско»	3 650 000,00 Р	Автоперевозка с открытием таможенного транзита до Екатеринбурга. Аванс 50% от стоимости фрахта на загрузке, Остаток до 3 банковских дней по факту выгрузки. Норматив загрузки: 24 часа на загрузку, 48 часов ТО и выгрузка. Стоимость простоя 300USD за каждый начавшийся день, с 3х суток 400USD за каждый последующий начавшийся день.
ООО «Тим-Лоджистик»	3 375 000,00 Р	Перевалка до склада в Маньчжурии. Автоперевозка тралом, с открытием таможенного транзита до Екатеринбурга. Доп. Расходы по факту.
ООО «Оптима Лог»	4 885 000,00 Р	Автоперевозка, с открытием таможенного транзита до Екатеринбурга. Норматив загрузки: 24 часа на загрузку, 48 часов ТО и выгрузка. Стоимость простоя 200USD за каждый начавшийся день, с 3х суток 300USD за каждый последующий начавшийся день.
ООО «Хайнрих Тапп Рус»	3 675 000,00 Р	Автоперевозка с открытием таможенного транзита до Екатеринбурга. Оформление внутреннего транзита = 7 500 руб./ТД. СВХ по факту = 4500 руб./единица/сут. ПРР в Забайкальске = 1 600 руб./операция.

Транспортная компания	Ставка за перевозку	Условия
ООО «ИНБС Интегрированные бизнес решения»	5 125 000,00 ₽	Морская перевозка до Владивостока. Авто-вывоз из Владивостока до Екатеринбурга. Таможенное оформление в порту прибытия. Расходы, связанные с проведением таможенных процедур, хранение на терминале, а также сверхнормативное использование контейнеров выставляются по факту при их наличии + 5%.

Источник: составлено авторами по данным ООО «МПС».

Как видно из таблицы 6, ставки за перевозку очень высокие и варьируются от 3,3 млн. до 5,1 млн. рублей, это обусловлено в первую очередь тем, что груз негабаритный и для его перевозки требуется трал. Кроме того, в ставку не включены возможные простои трала, которые также очень дорогие. Страхование в ставки уже включено. Организация такой перевозки – очень сложный и ответственный процесс, поскольку любые задержки влекут за собой серьезные финансовые расходы. А срыв загрузки влечет за собой штрафы вплоть до 90% от закрепленной ставки.

5.2. Риск форс-мажора. Наиболее выгодное предложение дала компания ООО «Тим-Лоджистик», поэтому целесообразнее выбрать ее, поскольку у всех компаний условия по простоям и срокам доставки примерно одинаковые. Такой тип перевозки зачастую организуется еще за 2 недели до готовности груза, заключается договор с перевозчиком, после чего он выходит на связь с отправителем, проверяет все данные, согласует точную дату и место забора груза, подготавливает различные разрешения, строит маршрут движения и при необходимости нанимает сопровождение. Таким образом, в перевозку может быть вовлечено несколько десятков человек, это и обуславливает ее высокую стоимость. Из-за того, что перевозка очень сложная и дорогая, транспортные риски в данном случае тоже будут катастрофическими. Методом снижения таких рисков является страхование груза, предварительная проработка всех условий перевозки, закрепление в договоре соответствующих положений, постоянный мониторинг и контроль перевозки. В данном случае необходимо прописать в договоре все возможные дополнительные расходы, которые могут возникнуть при перевозке.

6 этап внешнеэкономической сделки - Таможенное оформление

6.1. Таможенный и валютный риск.

Предположим, что груз прибыл на склад временного хранения. С этого момента начинается этап таможенного оформления. Для того, чтобы снизить таможенные риски, перед подачей ДТ, необходимо запросить у таможенного органа разрешение на осмотр машины для сверки маркировки, серийных номеров и т.д. Кроме того, необходимо подготовить список требуемых документов: внешнеторговый контракт; уникальный номер контракта; спецификация или дополнения к контракту; СМР и транзитная декларация; инвойс, упаковочный лист, экспортная декларация; бухгалтерские (платежные) документы (платежное поручения на оплату за товар, за перевозку, за страховку и т.д.); договор с перевозчиком, счета от перевозчика за перевозку, за страховку и т.д.; письмо и заявка в орган по сертификации, договор с органом по сертификации; заявление об уплате утилизационного сбора; техническая документация на товар (описание, выдержки из каталога, фото, схемы и т.д.); учредительные документы компании-декларанта (устав, свидетельство ОГРН, свидетельство ИНН); документы подтверждающие полномочия лица, заполнившего и подающего ДТ (паспорт, доверенность или приказ о назначении) [23].

Предположим, что декларация на товары (ДТ) зарегистрирована, и курс на дату регистрации составляет 80,0000 рублей за доллар США. Так как товар ввезен на условиях EXW Zhuhai, то в таможенную стоимость будут включены расходы по перевозке товара до границы ЕАЭС (975 тысяч рублей), страховка (17250 рублей) и экспортное оформление (7500 рублей). Таким образом

таможенная стоимость товара составит: $230000 \times 80,0000 + 975000 + 17250 + 7500 = 19399750,00$ рублей [24]. Код ТН ВЭД товара 8429590000. Ставка ввозной таможенной пошлины 5%, НДС – 20%, акцизом не облагается. Преференции не запрашиваются. Рассчитаем таможенные платежи: таможенная пошлина (ТП) = ТС*ставка пошлины = $19399750,00 \times 5\% = 969\,987,50$ рублей; НДС = (ТС+ТП) * ставка НДС = $(19399750,00 + 969\,987,50) \times 20\% = 4\,073\,947,50$ рублей; таможенный сбор = 30000 рублей, так как таможенная стоимость превышает 10000 тыс. рублей; совокупный таможенный платеж составит = ТП + НДС + там. сбор = $969\,987,50 + 4\,073\,947,50 + 30000,00 = 5\,073\,935,00$ рублей.

Предположим, что таможенные платежи уплачены, ДТ выпущена. Далее требуется оплатить утилизационный сбор. Согласно Постановлению Правительства Российской Федерации от 24.11.2022 № 2132 «О внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации» [25] в 2023 году были увеличены коэффициенты. Базовая ставка для расчета размера утилизационного сбора в отношении самоходных машин и прицепов к ним равна 172 500 рублей. Код 8429590000 попадает в IV группу «Перегружатели колесные». Так как мощность машины составляет более 150 л.с. то берется коэффициент 4,4. Таким образом размер утилизационного сбора составит: $172500 \times 4,4 = 759000$ рублей. Утильсбор необходимо оплатить в течение 15 дней после ввоза техники на территорию страны. Документ, подтверждающий оплату, необходимо предоставить в таможеню. После этого запрашивается корректировка ДТ, куда вносятся данные о сертификате/декларации соответствия, документы, подтверждающие оплату утилизационного сбора, таможеня подтверждает внесение изменений и после этого таможеня ставит отметки в паспорте транспортного средства.

7 этап внешнеэкономической сделки - Получение товара покупателем

7.1. Риск благонадежности контрагента.

Заключительным этапом внешнеторговой сделки считается приемка товара. На данном этапе исследуется качество товара. Вновь проверяются все номера, маркировка товара, тестируются все системы. По результатам приемки составляется акт приемки.

Таким образом, рассмотрев все этапы внешнеторговой сделки, составим таблицу 7 с калькуляцией всех планируемых расходов, которые возникают в ходе внешнеторговой сделки.

Таблица 7 – Итоговая калькуляция по внешнеэкономической сделке с Китаем в соответствии с этапом сделки и видом риска

Параметры сделки		Плановые расходы	Вид риска
Сумма сделки	Условия поставки	EXW Zhuhai	валютный; геополитический; риск, связанный с условиями контракта; риск благонадежности продавца; риск форс-мажора
	Плановый (целевой) курс доллар/рубли	75,0000	
	Цена товара (USD)	\$230 000,00	
	Цена товара (RUB)	17 250 000,00 Р	
Таможенное оформление	Курс на день подачи ДТ	80,0000	таможенный; валютный
	Таможенная стоимость	19 399 750,00 Р	
	Таможенная пошлина	969 987,50 Р	
	НДС	4 073 947,50 Р	
	Таможенный сбор	30 000,00 Р	
	Таможенные платежи	5 073 935,00 Р	
Транспортные расходы	Транспорт до ЕАЭС	975 000,00 Р	транспортный; валютный; риск форс-мажора
	Страховка	17 250,00 Р	

Параметры сделки		Плановые расходы	Вид риска
	Экспортное оформление	7 500,00 Р	
	Транспорт по ЕАЭС	2 400 000,00 Р	
	Оформление внутреннего таможенного транзита	7 500,00 Р	
	Простой транспорта	90 000,00 Р	
Иные расходы	Таможенный брокер	20 000,00 Р	риск форс-мажора
	Участие в таможенном досмотре на границе РФ-КНР	19 000,00 Р	
	Хранение на СВХ и погрузочно-разгрузочные работы	31 500,00 Р	
	Декларация соответствия	90 000,00 Р	
	Утилизационный сбор	759 000,00 Р	
	Прочие расходы	100 000,00 Р	
Итог	Себестоимость	\$357 875,80	маркетинговый; риск возникновения дебиторской задолженности
		26 840 685,00 Р	
	Предполагаемая цена продажи	\$375 000,00	
		28 125 000,00 Р	
	Предполагаемая прибыль	1 284 315,00 Р	
Рентабельность продажи (эффективность сделки)	4,6%		

Источник: составлено и рассчитано авторами.

Как можно видеть из таблицы 7, общая калькуляция товара подразделяется на группы расходов, каждой из которых присущи те или иные риски. Себестоимость товара складывается из цены товара, умноженной по курсу на дату оплаты, суммы таможенных платежей, транспортных расходов, утилизационного сбора, оформления разрешительных документов и иных расходов. Плановая себестоимость машины составила 26 840 685,00 Р. Так как среднее значение рентабельности продаж в данной отрасли составляет 4-5%, то рекомендуется назначить цену продажи не менее 28 млн. рублей. В данном случае предполагаемая цена продажи установлена на уровне 28 125 000,00 Р, что позволит достичь рентабельности 4,6%. Подводя итог, можно сделать вывод о том, что при соблюдении всех рекомендаций из разработанной методики и придерживаясь приведенных расчетов, можно рекомендовать проведение данной сделки.

Заключение

Таким образом, в процессе апробации предложенного авторами методического подхода на примере условной внешнеторговой сделки с Китаем были выделены основные этапы внешнеторговой

сделки, проанализированы риски, присущие каждому из этапов. Методика применялась последовательно согласно каждому этапу сделки. Такой комплексный подход по минимизации ВЭД-рисков позволяет спрогнозировать и оценить возможные риски при конкретной планируемой внешнеторговой сделке, на основании чего была составлена сводная таблица калькуляции сделки, по итогам которой можно рекомендовать проведение такой сделки.

Проведенное исследование показывает, насколько важно проводить комплексную оценку рисков при осуществлении внешнеэкономической деятельности, выявлять причины рисков и управлять ими на каждом этапе осуществления внешнеторговой операции, что становится особенно актуальным в условиях геополитических и геоэкономических вызовов и угроз.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Терешенкова А.Ю. Анализ рисков и практика осуществления внешнеэкономической деятельности российскими компаниями // Экономическая наука сегодня. 2014. №2. с. 256-267. - URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-riskov-i-praktika-osuschestvleniya-vneshneekonomicheskoy-deyatelnosti-rossiyskimi-kompaniyami>
2. Рыбец Д.В., Савинов Ю.А. Современная практика исполнения внешнеторговых сделок // Российский внешнеэкономический вестник. 2012. №2. с. 72-92. - URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sovremennaya-praktika-ispolneniya-vneshnetorgovyh-sdelok>
3. Афонин Д. Н., Афонин П. Н. Система управления таможенными рисками: состояние и перспективы // Russian Journal of Management. 2020. №. 4. С. 96-100. DOI: <https://doi.org/10.29039/2409-6024-2019-7-4-96-100>.
4. Майер Н.В. Управление рисками при заключении и исполнении контрактов ВЭД // Вопросы экономики и права. 2011. № 3. с. 267 - 270. - URL: https://www.cfin.ru/management/manufact/iea_risk.shtml
5. Аكوпова Е.С., Воронкова О.Н. Риски внешнеторговой деятельности и их минимизация при заключении внешнеторгового контракта // Известия БГУ. 2019. №1. С. 64-71. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/riski-vneshnetorgovoy-deyatelnosti-i-ih-minimizatsiya-pri-zaklyuchenii-vneshnetorgovogo-kontrakta>
6. Мезенцова А. Г. Валютные риски, их виды и особенности управления ими в деятельности международных компаний / // Современные проблемы экономического развития : Материалы Всероссийской научной студенческой конференции, Омск, 18 апреля 2019 года / Отв. ред. Е.А. Кипервар. Омск: Омский государственный технический университет, 2019. С. 28-33. EDN SPAUHL. URL: https://www.elibrary.ru/download/elibrary_39254510_99215524.pdf
7. Трифонов Ю.В., Фомина Е.А. Принципы оценки рисков контрагентов предприятия // Проблемы анализа риска. 2022. № 19(1). С. 42-52. URL: <https://doi.org/10.32686/1812-5220-2022-19-1-42-52>
8. Логина К.Ю., Гусева А.И. Основные факторы риска при заключении международных коммерческих договоров // Современные проблемы науки и образования. 2014. № 6. URL: <https://s.science-education.ru/pdf/2014/6/1497.pdf>
9. Куликова А.И., Малышко А.В. Методика прикладного анализа рисков ВЭД предприятия // Вестн. Том. гос. ун-та. Экономика. 2019. №45. С. 244-266. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/metodika-prikladnogo-analiza-riskov-ved-predpriyatiya>
10. Фальченко О.Д., Стремоусова Е.Г., Еремин А.А. Методический инструментарий управления рисками внешнеэкономической сделки // ЭТАП: экономическая теория, анализ, практика. 2024. № 2. С. 88-107. URL: https://elibrary.ru/download/elibrary_67203295_34294564.pdf
11. Fitch Ratings: [сайт]. URL: <https://www.fitchratings.com/site/home> (дата обращения: 06.06.2024).
12. Moody's: [сайт]. URL: https://www.moody.com/pages/default_ee.aspx
13. Standard & Poor's: [сайт]. URL: <https://www.standardandpoors.com>
14. Сухарев О. С. Государственное управление импортозамещением: преодоление ограничений // Управленец. 2023. Т. 14. № 1. С. 33-46.
15. Made-in-China: [сайт]. URL: <https://www.made-in-china.com/>
16. Sany Group Co., LTD: [сайт]. URL: <https://www.sanyglobal.com/>
17. Investing.com: [сайт]. URL: <https://ru.investing.com/currencies/usd-rub-historical-data>
18. Сафронов С.В., Милета В.И. Хеджирование как инструмент повышения эффективности внешнеторговой деятельности организации // Экономика и бизнес: теория и практика. 2020. № 4-3 (62). С. 36-40. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/hedzhirovanie-kak-instrument-povysheniya-effektivnosti-vneshnetorgovoy-deyatelnosti-organizatsii>
19. Фальченко О. Д., Еремин А.А. Хеджирование как инструмент управления валютными

рисками во внешнеэкономической деятельности // ЭТАП: экономическая теория, анализ, практика. 2023. № 1. С. 70-84. ГКДЖ https://elibrary.ru/download/elibrary_53857239_14552132.pdf

20. Шахурдин А. В. Применение инструментов оптимизации валютных рисков и дебиторской задолженности при осуществлении внешнеэкономической деятельности // Управление социально-экономическими системами: Материалы международной научно-практической конференции. В 2-х томах, Вологда, 02–03 февраля 2017 года. Том I. – Вологда: Вологодский государственный университет, 2017. – С. 496-499. EDN YTRWGL. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=29414940>

21. Шахурдин А. В. Использование форвардного контракта как инструмента хеджирования валютных рисков // Конкурентоспособность территорий: Материалы XIX Всероссийского экономического форума молодых ученых и студентов: в 8 частях, Екатеринбург, 27–28 апреля 2016 года. Том Часть 3. Екатеринбург: Издательство Уральского государственного экономического университета, 2016. С. 73-77. EDN XWBHBF. URL: https://www.elibrary.ru/download/elibrary_28334746_65527322.pdf

22. Центральный банк Российской Федерации: [сайт]. URL: <https://www.cbr.ru>

23. Шестакова Е.В. Купля-продажа товаров с последующей трансграничной поставкой в рамках территории государств ЕАЭС. Право Доступа, 2020. Доступ из СПС «Гарант». URL: <https://ivo.garant.ru/#/document/77451380>

24. Сиранюк Е.С., Майданик В.И. Формирование эффективной стратегии внешнеэкономической деятельности предприятиями несырьевого сектора экономики // EUROPEAN RESEARCH: сборник статей XIII Международной научно-практической конференции: в 2 частях, Пенза, 07 декабря 2017 года. Том Часть 2. Пенза: «Наука и Просвещение» (ИП Гуляев Г.Ю.), 2017. С. 70-74. EDN YJVRPG. URL: https://www.elibrary.ru/download/elibrary_32182977_75729501.pdf

25. О внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации: Постановление Правительства Российской Федерации от 24.11.2022 № 2132 // Альта-Софт: [сайт]. URL: <https://www.alt.ru/tamdoc/22ps2132/>

Comprehensive methodology for assessing risks in foreign trade transactions

Oksana Dmitrievna Falchenko

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Ural State University of Economics, Yekaterinburg, Russian Federation
E-mail: falchenko@usue.ru

Stremousova Elena Gennadievna

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Ural State University of Economics, Yekaterinburg, Russian Federation
E-mail: stremousova_eg@usue.ru

Eremin Artem Aleksandrovich

Foreign Economic Activity Manager,
LLC «MPS», Yekaterinburg, Russian Federation
E-mail: ereminartem@rambler.ru

KEYWORDS.

risk, foreign economic activity, foreign economic transaction, risk management, risk management methodology, performance evaluation, methodological approach

ABSTRACT.

The relevance of the study is due to the insufficient development of a systematic approach to risk management at each stage of a foreign trade transaction, which is especially important in the context of increased uncertainty and external challenges, as well as the need to create a comprehensive methodological toolkit that allows identifying, assessing and minimizing the risks typical for all stages of foreign trade transactions. The purpose of the study is to develop and test a comprehensive methodology for assessing the risks of a foreign trade transaction, which includes a methodological toolkit for managing risks at all stages of a foreign trade operation, including finding a supplier and conducting preliminary negotiations, concluding a foreign trade contract, paying for and shipping goods from the seller's warehouse, delivering goods to the buyer and customs clearance, and receiving goods by the buyer. The scientific novelty of the study lies in the development of an original methodology that links each stage of a foreign trade transaction (from finding a supplier to receiving goods) with its inherent risks, which allows for targeted assessment and development of measures to minimize them. The authors tested their proposed methodology using the example of a conditional foreign trade transaction for the supply of equipment from China. The result of the study was a summary table of the calculation of expenses and profitability of a foreign trade transaction, demonstrating the practical applicability of the proposed methodology using the example of calculations of a transaction for importing equipment from China. The findings indicate that the developed methodology allows for forecasting, identifying and managing risks at each stage of a foreign trade transaction, including finding a supplier, concluding a contract, paying for goods, transportation, customs clearance and receiving goods, and the universality of the methodology determines its practical significance and the possibility of application by companies in the field of foreign economic activity.

Трансграничные эффекты экологической политики Европейского союза: до и после «Зелёной сделки»

Курпас Павел Александрович

Аспирант

ФГБОУ ВО «Ярославский государственный университет им. П.Г. Демидова», г. Ярославль, Российская Федерация

E-mail: p.a.kurpas@yandex.ru

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА.

экологическая политика, Зелёная сделка, ЕС, экологические экстерналии, утечка углерода, Брюссельский эффект, пограничный углеродный налог

АННОТАЦИЯ.

Европейское экологическое регулирование рассматривается в ЕС в качестве одного из приоритетных механизмов, призванных обеспечить решение внутренних проблем объединения. В то же время в силу масштаба экономики ЕС и энергичного характера проводимой им политики неизбежно возникают многочисленные трансграничные эффекты, воздействующие на окружающую среду, в-третьих, странах и, опосредованно, во всей мировой экономике в целом. В данной статье рассматриваются негативные и позитивные трансграничные эффекты (экстерналии) экологической политики Евросоюза на современном этапе, а также высказываются предположения, касающиеся будущих международных эффектов «Зелёной сделки». Описаны характерные примеры экстерналий европейского экологического регулирования. Выявлено, что основным каналом для их распространения служит международная торговля. Их неблагоприятное влияние на третьи страны обычно выражается в чрезмерной эксплуатации национальных природных ресурсов, а также в «утечке углерода», возникающей из-за функционирования в ЕС системы торговли квотами на выбросы. Позитивные экстерналии реализуются через Брюссельский и демонстрационный эффекты и способствуют развитию экологического регулирования в странах-партнёрах. В качестве наиболее важных с международной точки зрения положений «Зелёной сделки» определены энергетическая реформа и пограничный углеродный налог. Предложены сценарии воздействия трансграничных экстерналий «Зелёной сделки» на различные группы стран. Ожидается, что наибольший ущерб понесут африканские экспортёры углеводородов. В то же время для них открываются самые большие перспективы зелёной трансформации. Другие государства в среднесрочной перспективе, по-видимому, будут вынуждены принимать меры по декарбонизации экономики, а наиболее развитые и экономически влиятельные страны, например, США и Китай, смогут извлечь дополнительную выгоду за счёт расширения спроса на экологические технологии

JEL codes: F18; Q56; Q58

DOI: <https://doi.org/10.52957/2221-3260-2024-11-111-123>

Для цитирования: Курпас, П.А. Трансграничные эффекты экологической политики Европейского союза: до и после «Зелёной сделки» /П.А. Курпас. - Текст : электронный // Теоретическая экономика. - 2024 - №11. - С.111-123. - URL: <http://www.theoreticaleconomy.ru> (Дата публикации: 30.11.2024)

Введение

Экологическая политика государства преследует в первую очередь национальные цели. Подбор инструментов производится таким образом, чтобы обеспечить оптимальное соотношение между их позитивным воздействием на объёмы загрязнения окружающей среды в стране и негативным влиянием на состояние национальной экономики. Оценка результативности применения этих мер также осуществляется на основании динамики национальных экологических индикаторов [30].

В то же время при выработке экологической политики зачастую не учитываются трансграничные экологические эффекты, возникающие в связи с её проведением. Они могут опосредованно

сказываться на состоянии окружающей среды в третьих странах, не участвующих в реализации данной политики. Иными словами, экологическая политика может иметь трансграничные экологические экстерналии. В силу существования тесных взаимозависимостей между земными экосистемами, а также высокой степени экономической глобализации данные экстерналии могут порождать цепные реакции, влияя на эффективность мер, предпринимаемых человечеством в борьбе с глобальными экологическими проблемами [23]. В связи с этим трансграничные экологические эффекты должны обязательно учитываться при разработке как национальной экологической политики, так и глобальных природоохранных инициатив.

Огромным потенциалом создания трансграничных экологических экстерналий обладает Европейский союз. Этому способствуют, во-первых, чрезвычайная энергичность и амбициозность проводимой им экологической политики, а во-вторых, его важная роль в мировой экономике.

Активное обсуждение проблемы трансграничных эффектов, связанных с экологической политикой развитых стран, в т. ч. Евросоюза, началось в 1990-х – 2000-х гг. В этот период было выработано теоретическое обоснование существования подобных экстерналий, представленное в работах А. Брювольт [9], У. Баумолля, У. Оатса [6], а также К. Карраро и Д. Синискалько [11]. Их эмпирическое изучение началось позже: до конца 2010-х гг. данный вопрос в основном рассматривался в контексте более широких тем, таких как эффективность международных экологических соглашений, роль экологической политики в инновационных процессах, международная конкурентоспособность и т. д. В последние пять лет стали появляться материалы, посвящённые анализу трансграничных экономических и экологических последствий экологической политики ЕС в целом и «Зелёной сделки» в частности. Особого внимания заслуживает монография А. Брэдфорд, в рамках которой подробно анализируется феномен Брюссельского эффекта. Также следует упомянуть исследование М. Леонарда, Дж. Пизани-Ферри, Дж. Шапиро и их соавторов [29], оценивших потенциальное воздействие «Зелёной сделки» на развивающиеся страны. В России эта тема затрагивается в работах Н.А. Пискуловой [3]. Важным источником, раскрывающим определённые аспекты трансграничных эффектов экологической политики, служат также соответствующие доклады международных организаций и консалтинговых агентств.

Теоретический аспект

Основными подходами к изучению трансграничных эффектов экологической политики являются гипотезы «переноса загрязнений» (pollution haven) и «внешнего влияния на загрязнения» (pollution halo). Первая из них рассматривает трансграничные эффекты, распространяющиеся по двум каналам — через международную торговлю и прямые иностранные инвестиции (далее ПИИ) [31]. Согласно ей, ужесточение экологической политики ведёт к увеличению относительной стоимости используемых в производстве ресурсов в отдельных секторах или в национальной экономике в целом, что снижает её конкурентоспособность. Следствием этого становится рост объёмов производства и загрязнения в странах с более мягким экологическим регулированием. В результате уровень загрязнения в одной экономике снижается за счёт увеличения нагрузки на окружающую среду в других экономиках, т. е. происходит «перенос загрязнения» [9].

Вторая гипотеза предлагает более оптимистичный взгляд на проблему трансграничных экологических экстерналий. В рамках неё рассматривается влияние ПИИ на окружающую среду в принимающих странах. В соответствии с этой гипотезой, крупные многонациональные компании, осуществляя ПИИ, инвестируют в наиболее современные ресурсоэффективные технологии, поддерживают высокие экологические стандарты и продвигают лучшие практики природопользования, которые затем неизбежно распространяются и внедряются в среде местных производителей. В целом это обеспечивает сокращение выбросов и снижение уровня экологической нагрузки, создаваемой принимающей экономикой, по сравнению с тем уровнем, который наблюдался бы при использовании прежних технологий [17].

Экологическая политика ЕС провоцирует возникновение как экстерналий, иллюстрирующих

гипотезу переноса загрязнений, так и экстерналий, описываемых гипотезой внешнего влияния на загрязнения.

Негативные трансграничные эффекты экологической политики ЕС в 2000-х — 2010-х гг.

Европейское экологическое агентство в своём ежегодном докладе приводит типологию основных негативных трансграничных экстерналий, которые могут вызываться экологической и климатической политикой ЕС [28]:

1. Усиление нагрузки на ресурсную базу или окружающую среду в третьих странах, связанное с удовлетворением потребностей потребителей в ЕС.

2. Негативное влияние импорта энергоемкой продукции в ЕС на процесс декарбонизации экономики экспортирующих стран.

3. Повышение цен на продовольствие в развивающихся странах и возникновение рисков продовольственного кризиса в результате конкуренции за землю, вызванной расширением посевов энергетических культур, которое в свою очередь обусловлено субсидированием биотоплива.

4. Вынос экологически опасных производств в развивающиеся страны.

5. Трансграничное воздействие загрязнения воздуха и воды.

На современном этапе развития европейского экологического регулирования (с 1993 г.) наиболее важными являются 1-3 типы экстерналий, тогда как последние два наблюдаются сравнительно редко. Вероятно, это в первую очередь объясняется исторически сложившейся расстановкой акцентов в экологической политике объединения, а также практиками *due diligence*, принятыми в европейских компаниях [18].

Хрестоматийным примером негативных трансграничных эффектов экологической политики ЕС является резкий рост объёмов производства сои в Аргентине, начавшийся в 1970-х гг. [22]. К 2018 гг. под посевами сои находилось 18 млн га, т. е. больше половины всей площади сельскохозяйственных земель в стране, при том, что в 1970 г. эта культура в Аргентине практически не выращивалась. В то же время лишь около 20% урожая потребляется на отечественном рынке, тогда как более 80% экспортируется. Главными импортёрами являются ЕС, куда поступает более четверти всего аргентинского экспорта сои, Китай и США. В этих странах она преимущественно идёт на корм скоту.

Интерес ЕС к аргентинской сое связан с её относительной дешевизной. Производство таких же объёмов этой культуры в Европе потребовало бы масштабного репрофилирования земель и использования большого количества удобрений, что в конечном итоге привело бы к неблагоприятным последствиям для окружающей среды. Из-за этого производителям пришлось бы столкнуться с дополнительными расходами для соблюдения требований экологической политики Евросоюза и его членов. Кроме того, меньшие издержки выращивания сои в Аргентине связаны с более эффективной производственной моделью и сравнительно низкой стоимостью трудовых ресурсов.

Если экономические и социальные эффекты от выращивания и экспорта данной культуры для Аргентины в целом позитивны или по крайней мере неоднозначны, то экологические последствия оказываются резко негативными. Увеличение площадей, занятых посевами сои, вызвало сокращение плодородия и эрозию почв, эвтрофикацию водоёмов, чрезмерное использование пестицидов и деградацию экосистем. Совокупное влияние этих факторов поставило ряд видов в уязвимое положение. Также производство сои связано с ростом эмиссии парниковых газов, что обусловлено расширением пахотных земель за счёт целины, вырубанием лесов на топливо для сельскохозяйственных нужд и дальнейшей транспортировкой экспортируемой продукции [22].

ЕС, таким образом, переложил на Аргентину существенные издержки, связанные с неблагоприятным воздействием производства сои на окружающую среду. Их интернализация требует усилий со стороны обеих юрисдикций — Аргентине в своей экономической и экологической политике необходимо пересмотреть соотношение краткосрочных и долгосрочных целей развития, тогда как ЕС следует реформировать Общую сельскохозяйственную политику в отношении кормовых культур, диверсифицировав производимую на его территории продукцию путём включения сои и

бобовых. Помимо того, эффективным средством интернализации может стать учёт экологических и социальных экстерналий в двусторонних соглашениях между ЕС и Аргентиной (МЕРКОСУР) и выработка общей системы экологической сертификации и маркировки.

Негативные экстерналии экологической политики ЕС затрагивали и Россию. Один из наиболее известных случаев связан с интенсификацией незаконной вырубке леса в Северо-западном регионе России в конце 1990-х — начале 2000-х гг. В основном она принимала форму заготовки запрещённых к рубке пород древесины, организацию рубок за пределами установленных лесосек или же проведения рубок в больших объёмах, чем было согласовано с соответствующими инстанциями. Рост нелегальной вырубки происходил на фоне активного экспорта круглого леса в страны Северной Европы, главным образом в Финляндию и Швецию [2].

Выбор российской древесины финскими и шведскими компаниями был обусловлен относительно более низкими издержками, которые должны были быть понесены в связи с её приобретением. В России слабость экологического регулирования и большие масштабы теневой экономики позволяли производить древесину с более низкой себестоимостью. Её импорт в ЕС оказывался крайне рентабельным, с одной стороны, на фоне высоких европейских стандартов лесопользования, удорожавших заготовку местной древесины, а с другой стороны, из-за недостаточно строгих требований в части мониторинга происхождения ввозимого леса. В результате иностранные (главным образом, шведские) импортёры способствовали созданию чрезмерной нагрузки на российские лесные ресурсы, демонстрируя низкую ответственность при выборе контрагентов.

Объём нелегально полученной древесины в 2001 г. оценивался по крайней мере в 11,2 млн м³, что составляет около 40% от официально заготовленного объёма. Незаконная вырубка приводила к деградации экосистем, что особенно сильно было заметно в лесах, наименее затронутых хозяйственной деятельностью. Это негативно сказывалось на биоразнообразии и способствовало ухудшению положения редких видов. Кроме того, отсутствие отчислений в бюджет, которые должны были бы быть перечислены в связи с заготовкой и продажей дополнительных объёмов древесины, ухудшало ситуацию с финансированием лесоохранной деятельности в регионе. Из-за этого восстановление эксплуатируемых лесов не происходило в достаточной степени и ухудшалось среднее качество древесины.

Проблему незаконных рубок на Северо-Западе удалось частично решить к концу 2010-х гг. [1]. Причиной тому стало развитие технологий мониторинга и экологического регулирования в России [4]. Кроме того, важную роль, вероятно, сыграло повышение европейских регуляторных требований к проверке источника происхождения древесины, а именно принятие Регламента ЕС по древесине [24].

С запуском в 2005 г. системы торговли квотами на выбросы экологическая политика ЕС стала оказывать существенное влияние на процесс декарбонизации стран-поставщиков углеродоёмкой продукции. Эта система позволила Евросоюзу существенно сократить эмиссию, связанную с отечественным производством, однако в то же время она способствовала росту углеродоёмкости европейского импорта [32]. ЕС превратился в нетто- импортёра углерода, и объёмы выбросов, вызванных потреблением конечных товаров и услуг, не снизились к 2017 г. [25]. Иными словами, ЕС переложил собственные эмиссии на иностранных экспортёров.

«Утечка углерода» хорошо заметна в сталелитейной отрасли. К 2023 г. производство нерафинированной стали и готовой металлопродукции в Евросоюзе снизилось почти на 20% по сравнению с 2014 г., тогда как фактическое потребление практически не изменилось. Сокращение внутреннего производства компенсировалось ростом импорта готовой продукции более чем на 60% [19]. Повышенный спрос на сталь, предъявляемый ЕС, является фактором, тормозящим процесс декарбонизации экономик, поставляющих ему эту продукцию (Республика Корея, Индия, Тайвань, Турция). Между тем производство в них стали является более углеродоёмким, чем в ЕС [20]. Кроме того, в такой модели потребления углеродный след дополнительно увеличен из-за дальней

транспортировки продукции.

Позитивные трансграничные эффекты экологической политики ЕС в 2000-х — 2010-х гг.

Позитивные экологические экстерналии экологической политики Евросоюза связаны в первую очередь с т. н. Брюссельским эффектом. Его смысл заключается в том, что компании, экспортирующие свою продукцию в ЕС, вынуждены соблюдать его стандарты, которые, как правило, выше, чем в стране их резидентства. Для таких предприятий более выгодным с точки зрения расходов на организацию производства может стать применение стандартов ЕС ко всей своей продукции, а не только к той её части, которая экспортируется в Евросоюз. Результатом становится снижение уровня нагрузки на окружающую среду в странах-экспортёрах.

Примеры возникновения Брюссельского эффекта весьма многочисленны [7]. Так, вскоре после того, как в Евросоюзе был принят стандарт Евро-6, регулирующий максимально допустимые содержания загрязняющих веществ в выхлопных газах автомобилей, российское правительство сделало стандарт Евро-5 обязательным к соблюдению в России. Обращение именно к стандарту ЕС было вполне закономерным, учитывая, что около 70% всего российского экспорта автомобилей в тот период направлялось в Европу. Почву для законодательных изменений подготовили многие отечественные компании, которые, стремясь обеспечить себе доступ на рынок Евросоюза, в тот момент уже производили и продавали автомобили, соответствующие стандартам Евро-5 и даже Евро-6. Российские нефтеперерабатывающие предприятия также начали приводить свою продукцию в соответствие с европейскими стандартами. Например, «Лукойл» полностью перевел свои НПЗ на стандарт Евро-5 в 2012 году, а «Газпром нефть» и «Роснефть» начали производить часть своего бензина и дизельного топлива по стандартам ЕС в 2013 году.

Брюссельский эффект ярко проявляется в аграрной отрасли. Бразильские производители свинины прямо заявляют о своей заинтересованности в европейском рынке экологически чистого мяса, что подталкивает их к приведению условий содержания животных на фермах в соответствие с более высокими стандартами ЕС. Хотя внедрение европейских стандартов увеличивает стоимость бразильской свинины, это вместе с тем повышает её международную конкурентоспособность, открывая новые рынки. Это имеет особенно большое значение для Бразилии, являющейся третьим по величине производителем свинины в мире и четвертым по величине её экспортером.

Похожее явление наблюдалось в области производства курицы. Фермы в Аргентине и в Таиланде уже в 2005 г. привели свои производственные процессы в соответствие с требованиями европейского законодательства для того, чтобы иметь возможность экспортировать свою продукцию в ЕС. По мере ужесточения внутренних европейских стандартов (например, с выходом в 2007 г. «директивы о бройлерах», установившей требования к плотности посадки животных в курятниках) улучшаются условия производства и в этих странах.

Некоторые позитивные экстерналии европейской экологической политики лишь отчасти вызваны Брюссельским эффектом. К таковым относится введение в национальное законодательство ряда развивающихся стран норм, в общем соответствующих директивам ЕС об обращении с опасными отходами и отходами электрического и электронного оборудования (Restriction of Hazardous Substances and Waste Electrical and Electronic Equipment, RoHS & WEEE). Широкое распространение европейских норм не было следствием усилий Еврокомиссии по глобализации собственного регулирования, а скорее было вызвано демонстрационным эффектом директив ЕС и лобби со стороны компаний из развивающихся стран, уже подстроивших свои процессы под стандарты RoHS & WEEE и стремившихся гармонизировать национальное законодательство для выравнивания издержек производства на отечественном рынке.

Например, законодательство, сходное с директивами RoHS & WEEE, было принято в 2016 г. в Китае. При этом оно учитывало специфику китайской экономики: по одним видам опасных веществ регулирование оказалось более мягким, чем в ЕС, а по другим — более строгим. Решение Китая о введении требований, близких к требованиям ЕС, неудивительно — в соответствии с директивами

RoHS & WEEE, все производители в производственной цепочке должны соблюдать установленные требования, чтобы конечный продукт имел доступ на европейский рынок; при этом именно в Китае в подавляющем большинстве случаев располагается производство компонентов электронного оборудования [7].

Следует констатировать, что, хотя Брюссельский эффект является по сути примером возникновения экстерналий внутреннего экологического законодательства, ЕС сознательно пользуется им для стимулирования зелёной трансформации глобальной экономики в целом и экономик отдельных развивающихся стран в частности. Впрочем, экстерриториальный характер экологического регулирования Евросоюза служит не только «благородным» целям — совершенно очевидно его большое значение в качестве инструмента поддержки конкурентоспособности европейских производителей.

Международное измерение «Зелёной сделки»

В декабре 2019 г. Еврокомиссия объявила о старте «Зелёной сделки» масштабной и крайне амбициозной программы ЕС по ускорению зелёного перехода, ознаменовавшей новый этап в экологической политике объединения. «Зелёная сделка» определяет цели политики ЕС до 2050 г. и инструменты их достижения. Согласно ей, основными направлениями экологического регулирования стали:

- борьба с изменением климата,
- адаптация к изменению климата,
- сохранение биоразнообразия,
- развитие устойчивого сельского хозяйства, промышленности и энергетики,
- снижение темпов образования опасных отходов [13].

С точки зрения возможных международных последствий, ключевыми положениями «Зелёной сделки» являются реформа энергетического сектора Евросоюза и ужесточение углеродного регулирования через введение пограничного углеродного налога (Carbon Border Adjustment Mechanism, CBAM).

Реформирование энергетической системы направлено на изменение структуры энергобаланса ЕС. На 2021 г. около 70% всей потреблённой в Союзе энергии приходилось на ископаемое топливо [14]. В соответствии с «Зелёной сделкой», к 2030 г. из энергобаланса будет полностью исключён уголь (в 2021 г. его доля составляла примерно 14%), а в 2030–2050 гг. — нефть (около 35% в 2021 г.). С использованием газа в 2050 г. должно генерироваться не более 10% потребляемой энергии (в 2021 г. — 24%).

Сокращение доли ископаемого топлива в энергобалансе предполагается осуществить за счёт наращивания выработки и импорта возобновляемой энергии. Помимо солнечной и ветровой энергии, Еврокомиссия делает акцент на производстве и импорте «чистого» водорода, необходимого в тех сферах, где отказ от ископаемого топлива затруднён. В соответствии с обновлённым в 2023 г. энергетическим планом ЕС REPowerEU, к 2030 г. доля возобновляемых и альтернативных источников должна возрасти по крайней мере до 42,5% [27].

Процесс отказа от ископаемого топлива был ускорен политическим и газовым кризисами, спровоцированными началом полномасштабного российско-украинского конфликта. В 2023 г. доля угля в энергобалансе снизилась до 12%, а газа — до 17%. Впервые в истории ЕС за счёт ветра было произведено больше энергии, чем за счёт газа [12].

Углеродное регулирование ЕС, главным элементом которого служит система торговли квотами, в рамках «Зелёной сделки» дополнено пограничным углеродным налогом. Целью его применения является выравнивание дисбаланса в уровне издержек отечественных и зарубежных компаний, который формируется в результате введения на национальном уровне цен на углерод через систему торговли квотами. Это также должно способствовать снижению объёмов «утечки углерода», вызванной функционированием системы торговли квотами.

Конкретная реализация данного механизма в ЕС такова [10]. Европейский импортёр (или его косвенный таможенный представитель), осуществляющий ввоз товара, в отношении которого действует пограничный углеродный налог, должен зарегистрироваться в соответствующем национальном ведомстве. Зарегистрированные импортёры могут приобретать у национального ведомства сертификаты СВАМ, цена которых соответствует цене квоты в рамках Европейской системы торговли квотами. Также регистрация обеспечивает импортёру доступ к электронному реестру, через который он должен на ежеквартальной основе подавать отчёты о выбросах парниковых газов и некоторых других веществ, связанных с производством импортированной продукции. Раз в год, до 31 мая, импортёр должен предоставить в электронном реестре приобретённые им сертификаты СВАМ в количестве, соответствующем заявленному объёму выбросов.

Первоначально пограничный углеродный налог будет применяться только к товарам из 6 «секторов»: цемент, железо и сталь, алюминий, удобрения, водород и электричество. В дальнейшем возможно расширение круга товаров, облагаемых данным налогом.

До декабря 2025 г. продлится переходный период. В это время система СВАМ действует ограниченно: импортёры товаров, облагаемых пограничным углеродным налогом, обязаны зарегистрироваться в электронном реестре и предоставлять отчёты о выбросах, однако сам налог пока не взимается. Обязанность по уплате налога у импортёров возникает с января 2026 г. В связи с этим в полной мере оценить последствия его введения можно будет лишь к концу десятилетия.

Трансграничные эффекты «Зелёной сделки»

Каналы, по которым будут распространяться трансграничные эффекты «Зелёной сделки», будут различаться для стран-партнёров ЕС в зависимости от их роли в двусторонних торгово-инвестиционных отношениях. Для поставщиков энергоресурсов из соседних регионов непосредственное значение будет иметь трансформация европейской энергетики, тогда как другие страны, в особенности крупные игроки, столкнутся с последствиями «Зелёной сделки» в первую очередь на глобальном уровне [29].

Так, снижение спроса на ископаемое топливо со стороны ЕС и его диверсификация в среднесрочной перспективе отразятся на экспортёрах нефти и газа в Европу. К их числу следует отнести Саудовскую Аравию, Ирак, Азербайджан, Катар, Россию и страны Северной и Западной Африки (главным образом, Алжир и Нигерию), притом последние в очень большой степени ориентированы на европейский рынок [5]. Даже с учётом возможной переориентации на другие рынки они вряд ли смогут компенсировать возникший дефицит спроса на ископаемое топливо, что в конечном итоге приведёт к сокращению объёмов добычи и инвестиций в соответствующую инфраструктуру. Для Алжира, особенно зависимого от рынка ЕС, последствия могут включать крах государственной экономики и серьёзную политическую нестабильность.

В то же время энергетическая трансформация ЕС, ведущая к росту потребности в «чистой» энергии, может способствовать развитию зелёной энергетики в странах-соседях. В особенности это касается стран Северной Африки и Ближнего Востока, имеющих огромный потенциал для производства солнечной (Сахара, Аравийский полуостров) и ветровой (побережья Атлантического океана и Красного моря) энергии. Возможность генерировать данные виды энергии есть также у России и Украины, однако их полноценное вовлечение в торговлю электричеством с ЕС пока заблокировано.

Кроме того, дополнительные перспективы для стран Северной Африки открывает повышение спроса на водород со стороны Евросоюза. Стоимость производства «чистого» водорода с использованием солнечной и ветровой энергии в этом регионе может быть достаточно низкой, а короткое логистическое плечо дополнительно удешевит его экспорт [29].

На глобальных рынках ископаемого топлива уход такого крупного потребителя, как ЕС, приведёт к падению цен. Наиболее серьёзный удар будет нанесён по странам, для которых точка безубыточности по добыче нефти и газа находится на относительно высоком уровне. К ним относятся Венесуэла,

Оман, Казахстан и африканские экспортёры [8]. С бюджетным дефицитом могут столкнуться и более благополучные страны- производители нефти и газа, т. к. цены, необходимые им для балансировки бюджета, как правило, существенно выше точки безубыточности [26]. В свою очередь наибольший выигрыш от снижения цен получают развивающиеся страны, которые не стремятся воплощать в жизнь программы зелёной трансформации теми же темпами, что и ЕС. Среди них самую заметную роль играет Китай.

Обратной динамики следует ожидать на рынках товаров, связанных с производством возобновляемой энергии. Солнечные панели, ветряные турбины, а также их комплектующие вырастут в цене. Основным бенефициаром в этой ситуации среди развивающихся стран может стать Китай, располагающий крупными запасами редкоземельных элементов и занимающий основную долю рынка в производстве солнечных батарей [21] и гондол ветрогенераторов [16].

Пограничный углеродный налог негативно скажется в первую очередь на производителях из тех стран-партнёров ЕС, в энергобалансе которых значительная доля приходится на нефть и уголь. Среди крупнейших развивающихся стран, экспортирующих в Евросоюз товары, облагаемые пограничным углеродным налогом, на эти виды ископаемого топлива сильнее всего полагаются Китай, Индия и Турция, хотя и продукция из других развивающихся стран в основном является углеродоёмкой. Конкурентоспособность таких товаров на европейском рынке снизится. Главными бенефициарами этого станут европейские производители, чьё положение на соответствующих рынках улучшится.

В конечном итоге магнитуа трансграничных эффектов «Зелёной сделки» будет в значительной степени зависеть от того, насколько активно будет идти экологическая трансформация на глобальном уровне. Начало повсеместного перехода на возобновляемые источники энергии и введение углеродного регулирования затруднит переориентацию производителей из развивающихся экономик на те рынки, на которых предъявляются существенно более низкие экологические требования к импорту. Этим будет стимулироваться ужесточение экологической политики. Если же другие страны не последуют примеру ЕС, то международное значение «Зелёной сделки» будет ограниченным, хотя и значимым в силу большой роли Евросоюза в мировой экономике [29].

На основе анализа экономических последствий «Зелёной сделки» можно оценить, каково будет её влияние на процессы зелёной трансформации в отдельных группах стран. Так, страны-экспортёры ископаемого топлива в среднесрочной перспективе будут вынуждены по крайней мере частично сократить масштабы экологически вредной деятельности, связанной с добычей. При позитивном сценарии североафриканские соседи ЕС, поставляющие в него нефть и газ, также начнут переход на возобновляемые источники энергии с ориентацией на экспорт электричества и водорода.

Крупнейшие торговые партнёры Евросоюза столкнутся с необходимостью введения или ужесточения национального углеродного регулирования. Это станет стимулом к внедрению зелёных технологий — в первую очередь в энергетике — для снижения уровня углеродоёмкости производства. Кроме того, страны, обладающие достаточной ресурсной и технологической базой (США, Китай, Вьетнам, Малайзия, Таиланд, Турция, Индия, Индонезия) в позитивном сценарии получают возможность увеличить свои доходы за счёт расширения рынка экологических товаров и сырья, необходимого для их производства [15]. Для таких стран «Зелёная сделка» может стать фактором ускорения инноваций в сфере экологических технологий.

Вместе с тем для ряда развивающихся экономик сокращение поступлений от экспорта, вызванное новой энергетической политикой ЕС и введением пограничного углеродного налога, несёт риски экономической и социальной нестабильности, которая может негативно сказаться на достижении ими целей зелёного роста. Наибольшие опасения касаются африканских экспортёров углеводородов, сильно зависящих от торговли с Евросоюзом, а также стран с низким уровнем доходов. Последние вряд ли смогут воспользоваться новыми возможностями в сфере зелёной экономики без расширения поддержки со стороны развитого мира. Также следствием

«Зелёной сделки» может стать закрепление позиций ЕС на рынке зелёных технологий и

усложнение доступа на него для развивающихся стран.

Заключение

В силу существования трансграничных экстерналий экологическая политика ЕС приобрела глобальный характер. Создаваемые ею эффекты выходят далеко за пределы региона, оказывая как негативное, так и позитивное воздействие на окружающую среду в третьих странах. Основным каналом распространения эффектов на современном этапе является международная торговля.

Негативные экстерналии приводят в первую очередь к чрезмерному использованию ресурсов экономик-партнёров и отчасти связаны с недостаточной ответственностью европейских импортёров, приобретающих продукцию, процесс производства которой наносит существенный ущерб окружающей среде. После введения системы торговли квотами на выбросы также наблюдаются «утечки углерода» из ЕС. Другие виды неблагоприятных трансграничных эффектов не характерны для экологической политики Евросоюза.

Позитивные экстерналии в основном реализуются через Брюссельский эффект и способствуют усовершенствованию экологических норм и практик в странах-экспортёрах. В этом процессе также определённую роль играет демонстрационный эффект экологического регулирования ЕС.

С международной точки зрения, наиболее важными положениями

«Зелёной сделки» ЕС станут энергетическая реформа и введение пограничного углеродного налога. Вероятно, трансграничные экстерналии, порождённые «Зелёной сделкой», будут иметь заметно большую магнитуду, чем те, которые европейское экологическое регулирование вызывало ранее. С самыми серьёзными последствиями столкнутся ближайшие соседи Евросоюза, экспортирующие ископаемое топливо. Для них, с одной стороны, открываются большие возможности в сфере развития зелёной энергетики, а с другой, возникают риски социальной и экономической нестабильности. Другие страны-партнёры ЕС ощутят на себе в первую очередь влияние пограничного углеродного налога, что может стать фактором декарбонизации их экспорта и, в оптимистичном сценарии, экономики в целом.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Кузьмичев Е.П. Объемы незаконных рубок лесных насаждений в Российской Федерации / Е.П. Кузьмичев, И.Г. Трушина, Е.В. Лопатин. Текст: электронный // Лесохозяйственная информация. — 2018. — № 1. — С. 63-77. — URL: <http://dx.doi.org/10.24419/LHI.2304-3083.2018.1.06> (дата обращения 07.11.2024).
2. Лопина О. Нелегальные рубки на северо-западе России и экспорт российской лесной продукции в Швецию / Ольга Лопина, Андрей Птичников, Александр Воропаев; под ред. Пера Ларссона. — Текст: электронный // Национальный портал «Природа России». — 2003 — URL: <http://www.priroda.ru/upload/block/aee/file.pdf> (дата обращения 07.11.2024).
3. Пискулова Н. А. Зелёная экономика / Н. А. Пискулова. — Текст: электронный // Устойчивое развитие: новые вызовы. — Москва: Издательство «Аспект-Пресс», 2015. — С. 76–83. — URL: <https://www.hse.ru/data/2016/08/09/1125668218/Уст%20развитие%20Новые%20вызовы%20full.pdf> (дата обращения 25.10.2024).
4. Сухановская Т. Почему воровать лес в России стало невыгодно / Татьяна Сухановская. — Текст: электронный // Российская газета: сайт. - 21.03.2023. — URL: <https://rg.ru/2023/03/21/reg-szfo/pochemu-vorovat-les-v-rossii-stalo-nevygodno.html> (дата обращения 08.11.2024).
5. Analysis of the European LNG market developments: 2024 Market Monitoring Report. — Текст: электронный // European Union Agency for the Cooperation of Energy Regulators (ACER). — 19 April 2024. — URL: https://www.acer.europa.eu/sites/default/files/documents/Publications/AC_ER_2024_MMR_European_LNG_market_developments.pdf (дата обращения 02.11.2024).
6. Baumol W. J. The theory of environmental policy / William J. Baumol and Wallace E. Oates. — Second edition. — Cambridge University Press, 1995. — 299 p. — Текст: непосредственный.
7. Bradford A. The Brussels Effect: How the European Union Rules the World/ Anu Bradford. — New York: Oxford University Press, 2020. — URL: <https://doi.org/10.1093/oso/9780190088583.001.000> (дата обращения 25.10.2024). — Режим доступа: по подписке. — Текст: электронный.
8. Break-Even Price Outlook. — Текст: электронный // Energy Intelligence Group — May 2023. — URL: <https://www2.energyintel.com/2023maybreakevenseiw> (дата обращения 03.11.2024) — Режим доступа: для зарегистрированных пользователей.
9. Bruvoll A. Transboundary effects of environmental policy: Markets and emission leakages / Annegrete Bruvoll, Taran Fæhn. — Текст: электронный // Ecological Economics. — 59(4). — 2006. — P. 499–510. URL: <https://doi.org/10.1016/j.ecolecon.2005.11.015> (дата обращения 04.11.2024).
10. Carbon Border Adjustment Mechanism (CBAM): Questions and Answers. Текст: электронный // Taxation and Customs Union, European Commission: official website. — 31 January 2024. — URL: https://taxation-customs.ec.europa.eu/system/files/2023-12/Questions%20and%20Answers_Carbon%20Border%20Adjustment%20Mechanism%20%28CBAM%29.pdf (дата обращения 02.11.2024).
11. Carraro C. The international dimension of environmental policy / Carraro, C., & Siniscalco, D. — Текст: электронный // European Economic Review. — 36 (2 3). — 1992. — P. 379–387. — URL: [https://doi.org/10.1016/0014-2921\(92\)90094-D](https://doi.org/10.1016/0014-2921(92)90094-D) (дата обращения 25.10.2024). — Режим доступа: по подписке.
12. European Electricity Review 2024 / ed. by Sarah Brown and Dave Jones. Текст: электронный // Ember Climate: website. — 2024. — URL: <https://ember-climate.org/app/uploads/2024/02/European-Electricity-Review-2024.pdf> (дата обращения 01.11.2024).
13. European Green Deal. — Текст: электронный // The Council of the EU and the European Council: official website. — 2023. — URL: <https://www.consilium.europa.eu/en/policies/green-deal/> (дата обращения 01.11.2024).
14. Eurostat: official website. — 2024. — URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/web/main/data/database> (дата обращения 01.11.2024). — Текст: электронный.
15. García-Vazquez G. Green Shift: How Renewable Energy is Powering a Global Trade Revolution / Gilberto García-Vazquez. — Текст: электронный // Observatory of Economic Complexity (OEC). — URL:

<https://oec.world/en/blog/green-shift-how-renewable-energy-is-powering-a-global-trade-revolution> (дата обращения 04.11.2024).

16. Global Wind Report 2023 / ed. by Mark Hutchinson, Feng Zhao. — Текст: электронный // Global Wind Energy Council. — 27 March 2023. — URL: https://gwec.net/wp-content/uploads/2023/04/GWEC-2023_interactive.pdf (дата обращения 04.11.2024). — Режим доступа: для зарегистрированных пользователей.

17. Golub S. S. Defining and Measuring Green FDI: An Exploratory Review of Existing Work and Evidence / Stephen S. Golub, Céline Kauffmann and Philip Yeres. — Текст: электронный // OECD Working Papers on International Investment. — 02. — 2011. — URL: <https://dx.doi.org/10.1787/5kg58j1cvcvk-en> (дата обращения 26.10.2024).

18. Environmental Policy in the EU / edited by Andrew Jordan, Viviane Gravey. — 4th Edition. — London: Routledge, 2021. — URL: <https://doi.org/10.4324/9780429402333> (дата обращения 07.11.2024). — Режим доступа: по подписке.

19. European Steel in Figures. — Текст: электронный // EUROFER: The European Steel Association. — 2024. — URL: <https://www.eurofer.eu/assets/publications/brochures-booklets-and-factsheets/european-steel-in-figures-2024/European-Steel-In-Figures-2024-v2.pdf> (дата обращения 09.11.2024).

20. Hasanbeigi A. Cleanest and Dirtiest Countries for Primary Steel Production / Ali Hasanbeigi. — Текст: электронный // Global Efficiency Intelligence: website. — September 2, 2024 (Updated April 7, 2022). — URL: <https://www.globalefficiencyintel.com/new-blog/2020/cleanest-dirtiest-countries-primary-steel-production-energy-co2-benchmarking> (дата обращения 09.11.2024).

21. International Energy Agency (IEA). - Paris. - 2024. - URL: <https://www.iea.org/> (дата обращения 04.11.2024).

22. International Spillovers in SDG Implementation: The Case of Soy from Argentina / Hoff, H., Monjeau, A., Gomez-Paredes, J. [et al.]. — Текст: электронный // Policy Brief. — November 2019. — <https://www.sei.org/wp-content/uploads/2019/11/191120a-gill-hoff-soy-spillovers-pb-1910c.pdf> (дата обращения 01.11.2024).

23. Lindberg C. Linking the domestic and international implementation of the SDGs: Governance mechanisms and tools for addressing spillovers and transboundary impacts / Carina Lindberg and Ernesto Soria Morales. — Текст: электронный // OECD, EC-JRC // Understanding the Spillovers and Transboundary Impacts of Public Policies: Implementing the 2030 Agenda for More Resilient Societies. — 2021. — P. 15–26. — <https://doi.org/10.1787/862c0db7-en> (дата обращения 29.10.2024).

24. Norman M. How is the European Union Timber Regulation Impacting Industry Due Diligence and Sourcing Practices? / Marigold Norman. — Текст: электронный // Forest Policy and Finance Initiative // Forest Trends. March 2021. — URL: <https://www.forest-trends.org/wp-content/uploads/2021/03/EUTR-DDS-FINAL.pdf> (дата обращения 08.11.2024)

25. Papież M. Does the European Union energy policy support progress in decoupling economic growth from emissions? / Monika Papież, Sławomir Śmiech, Katarzyna Frodyma. — Текст: электронный // Energy Policy. — 170. — November 2022. — URL: <https://doi.org/10.1016/j.enpol.2022.113247> (дата обращения 09.11.2024).

26. Regional Economic Outlook: Middle East and Central Asia: Statistical Appendix. — Текст: электронный // International Monetary Fund. — May 2023. — URL: <https://www.imf.org/en/Publications/REO/MECA/Issues/2023/04/13/regional-economic-outlook-mcd-april-2023> (дата обращения 03.11.2024).

27. REPowerEU: Affordable, secure and sustainable energy for Europe. — Текст: электронный // European Commission: official website. — 2023. URL: https://commission.europa.eu/strategy-and-policy/priorities-2019-2024/european-green-deal/repowereu-affordable-secure-and-sustainable-energy-europe_en (дата обращения 01.11.2024).

28. The European environment — state and outlook 2020: Knowledge for transition to a sustainable Europe. — Текст: электронный // European Environment Agency: official website. — 2019. — URL: <https://>

www.eea.europa.eu/soer/publications/soer-2020 (дата обращения 05.11.2024).

29. The Geopolitics of the European Green Deal / Mark Leonard, Jean Pisany-Ferry, Jeremy Shapiro [et al.]. — Текст: электронный // European Council on Foreign Relations: website. — February 2021. — URL: <https://ecfr.eu/wp-content/uploads/The-geopolitics-of-the-European-Green-Deal.pdf> (дата обращения 02.11.2024)

30. Tørstad V. The domestic politics of international climate commitments: which factors explain cross-country variation in NDC ambition? / Vegard Tørstad, Håkon Sælen and Live Standal Bøyum. — Текст: электронный // Environmental Research Letters. — 15. — 2020. — P. 1–9. — URL: <https://doi.org/10.1088/1748-9326/ab63e0> (дата обращения 04.11.2024).

31. Walter I. Environmental Policies in Developing Countries / Ingo Walter and Judith L. Ugelow. — Текст: электронный // Ambio. — Vol. 8. — No. 2/3. — 1979. — P. 102–109. — URL: <https://www.jstor.org/stable/4312437> (дата обращения 03.11.2024). — Режим доступа: по подписке.

32. Wang M. Trade flows, carbon leakage, and the EU Emissions Trading System / Maria Wang, Tero Kuusi. — Текст: электронный // Energy Economics. — 134. — 2024. — URL: <https://doi.org/10.1016/j.eneco.2024.107556> (дата обращения 09.11.2024).

Transboundary effects of EU environmental policy: before and after European Green Deal

Oksana Dmitrievna Falchenko

Postgraduate student

Demidov Yaroslavl State University, Yaroslavl, Russian Federation

E-mail: p.a.kurpas@yandex.ru

KEYWORDS.

environmental policy, European Green Deal, EU, environmental externalities, carbon leakage, Brussels effect, carbon border adjustment mechanism

ABSTRACT.

EU environmental policy primarily addresses the internal problems of the Union. At the same time, due to the size of the EU economy and the vigorous nature of the policy, numerous transboundary effects can arise, resulting in environmental changes in third countries and, indirectly, worldwide. The article examines the negative and positive transboundary externalities of EU environmental policy and speculates on the future international effects of the European Green Deal. The author describes typical examples of externalities of the European environmental regulation. It is revealed that the international trade is the main channel of their distribution. Their negative impact on third countries usually takes the form of excessive use of national natural resources, as well as the form of “carbon leakage” which stems from the EU emissions trading system. Positive externalities encompass the Brussels effect and demonstration effect and contribute to the development of environmental regulation in partner countries. The energy reform and carbon border adjustment mechanism are identified as the most important provisions of the Green Deal’s international dimension. The potential impact of the Green Deal’s transboundary externalities is described in the form of scenarios for different groups of countries. African hydrocarbon exporters are expected to suffer the greatest damage. At the same time, they have the best prospects for green transformation. Other countries are likely to be forced to speed up the decarbonisation of their economies in the medium term, while the most developed and powerful of them, such as the United States and China, stand to benefit by the expanding demand for environmental technologies

Угрозы для национальных экономик со стороны бесконтрольного движения капитала и механизмы их купирования

Архипов Алексей Дмитриевич

Аспирант

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва, Российская Федерация

E-mail: Alex56576@yandex.ru

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА.

глобализация, МДК, административные механизмы, азиатский финансовый кризис, международное движение капитала

АННОТАЦИЯ.

Финансовые власти многих стран, вовлеченных в процесс глобализации мировой экономики, наблюдают положительные последствия включения их страны в единую финансовую сеть, забывая о необходимости мониторинга потенциальных угроз. Возрастающие объемы трансграничных операций создают иллюзию оздоровления национальной экономики, так как наряду с импортируемым из-за рубежа капиталом страна получает возможность форсировать свое экономическое развитие. Международное движение капитала (МДК), являясь неотъемлемой частью глобализации, создает ошибочное представление о наличии неисчерпаемых ресурсов для развития и дальнейшего накопления национального богатства, однако далеко не всегда иностранные инвесторы заинтересованы в развитии экономики принимающей их страны. Ложные ожидания от приходящего из-за рубежа капитала создают чрезмерно высокие риски для национальной экономики, что подтверждается многочисленными примерами реализации данных таких рисков странах, доверивших своё экономическое благополучие процессу глобализации. Целью данной статьи является обоснование наличия риска от бесконтрольно совершаемых трансграничных операций. Практическая значимость статьи выражается в оценке эффективности применяемых в разных странах механизмов контроля за МДК в условиях кризисных ситуаций. В данной статье рассматриваются примеры негативного воздействия МДК на экономики Аргентины (2011-2016), Индии (1991-1995) и Малайзии (1997-1998) на основании статистики от МВФ и Всемирного банка, а также опыт этих стран по преодолению финансовых проблем, возникших ввиду недостаточно жесткой политики контроля за движением капитала. Проведенный анализ позволил оценить необходимость и эффективность использования жестких административных механизмов контроля за МДК в условиях кризиса. Однако данная статья не выводит универсальную методологию определения наиболее эффективных механизмов контроля, что может являться предметом изучения в будущих исследованиях.

JEL codes: F38, F62

DOI: <https://doi.org/10.52957/2221-3260-2024-11-124-135>

Для цитирования: Архипов, А.Д. Угрозы для национальных экономик со стороны бесконтрольного движения капитала и механизмы их купирования / А.Д. Архипов. - Текст : электронный // Теоретическая экономика. - 2024 - №11. - С.124-135. - URL: <http://www.theoreticaleconomy.ru> (Дата публикации: 30.11.2024)

Введение

Международное движение капитала позволяет более эффективно перераспределять финансовые ресурсы между странами, что необходимо обеим сторонам, совершающим трансграничные операции. На фоне развивающегося процесса глобализации мировой экономики МДК получило новый импульс развития. Открывающиеся для внешнего мира экономики стран предоставляют инвесторам невообразимый выбор рынков капитала, и новую географию размещения активов. Однако, как и многие другие экономические явления, МДК не лишено негативных характеристик, так как бесконтрольное движение капитала может создать неоправданно высокие риски для

развития экономик стран-реципиентов капитала. Это утверждение легко подтверждается с помощью примеров из истории, когда в случае возникновения кризисных ситуаций страны оказывались на грани рецессии ввиду негативного влияния разрушительных потоков спекулятивного капитала. Сегодня, когда многие страны продолжают либерализацию своих экономик, данный риск становится все более очевидным.

На фоне увеличивающихся объемов движения спекулятивно настроенного капитала важно понимать, какие механизмы контроля за МДК являются наиболее эффективными в различных ситуациях.

Методы

В работе используется метод статистического анализа. Основная статистическая информация взята из открытых баз данных международных финансовых организаций, таких как МВФ и Всемирного банка [9, 25, 27]. В качестве методов исследования также используются метод анализа документов и сравнительный анализ, так как на основе проанализированной статистической информации необходимо определить, в каких случаях различные механизмы контроля за международным движением капитала оказались наиболее эффективными в части стабилизации экономики стран в кризисные периоды.

Теория

Международное движение капитала (МДК) оказывает большое влияние на развитие отдельных стран и целых регионов мира. Хотя возникновение данного феномена произошло несколько веков назад, наибольшее его распространение в современном понимании стало заметно в XX веке. Возросшая сила МДК неразрывно связана с началом и развитием явления мировой экономической глобализации. Таким образом, глобализация играет важную роль в формировании мировых финансовых потоков, но общепринятого определения этому явлению на сегодняшний день не составлено. У представителей экономической науки существуют разные взгляды на это явление, ниже будут рассмотрены некоторые из них.

Одна группа ученых под глобализацией мировой экономики понимает намерения многочисленных государств по всему миру к установлению экономической взаимосвязи с другими государствами и расширению экономической активности за пределами своих границ [1]. Подкрепляется такая позиция тем, что действительно, в процессе глобализации происходит расширение экономической активности каждой из стран, которые вовлечены в данный процесс.

Другие ученые считают, что процесс глобализации представляет собой трансформацию мирового хозяйства в лице отдельно взятых национальных экономик в единую экономическую систему, которая базируется на принципе международного разделения труда с важными для экономики сбытовыми и производственными структурами. Подобное состояние объединенных экономик подразумевает наличие глобальной финансовой системы [19]. При этом такая система способствует свободному движению капитала, технологий и информации, а также повышает роль транснациональных корпораций и банков. В целом, транснациональные корпорации и банки являются крайне важными элементами современной интегрированной мировой финансовой системы, однако, чтобы в полной мере раскрыть их важность в финансовой глобализации, необходимо более детально рассмотреть определения данных понятий.

Под транснациональной корпорацией (ТНК) понимают организацию с международным влиянием, которая осуществляет свою деятельность (организовывает производство или сбыт продукции) в не менее, чем в шести странах мира, при этом также важную роль играет уровень занятости иностранного персонала в штате данной корпорации, который должен превышать 25% от общей численности сотрудников. Помимо этого, доля зарубежных капиталовложений также должна составлять не менее 25% [21].

Под наиболее общим определением транснациональных банков (ТНБ) подразумеваются банки,

деятельность которых сосредоточена более чем в одной стране. Кроме того, ТНБ могут подразумевать сеть из различных организационно-правовых форм в стране инвестирования, что подразумевается под созданием филиалов, совместных предприятий и так далее [14, 16].

Суть влияния операций ТНК и ТНБ на финансовую глобализацию сводится к двум основным факторам. Во-первых, главной целью транснациональных корпораций и банков является получение возможности производства товаров для мирового рынка с минимальными издержками для получения максимальной прибыли. Отсюда следует, что ТНК и ТНБ будут стремиться развивать существующие технологические платформы для упрощения транзакционных операций, а также снижать издержки на их проведение. Это выражается в создании новых форм инвестиций.

Во-вторых, так как ТНК и ТНБ обладают значительными запасами денежных средств, а также возможностью привлечения дополнительного финансирования от сторонних инвесторов ввиду своей известности, узнаваемости и хорошей истории. Такие ТНК и ТНБ позволяют более эффективно распределять финансовые потоки по странам своего присутствия. Ввиду этого нередко возникают ситуации, в результате которых крупные транснациональные организации занимают денежные средства в странах с развитой экономикой, а затем направляют данные полученные денежные средства в страны с развивающейся экономикой, из-за чего происходит глобальный переток финансовых средств из одной страны в другую.

Можно предположить, что в корне развития современной фазы финансовой глобализации находится расширение форм МДК, в том числе на базе активизации операций слияния и поглощения ТНК и ТНБ, расширения объемов кредитования связанных зарубежных структур в рамках взаимодействия подразделений ТНК. Действительно, в последнее время участились случаи M&A сделок (пик объемов таких сделок был достигнут в 2021 году, составив 5,2 трлн долларов США, после чего в 2022 году произошел некоторый спад ввиду пандемии Covid-19 [24]), что привлекает множество различных инвесторов из разных стран к рассмотрению возможности приобретения долей в других компаниях в иностранных государствах. На фоне появления такого рода интереса по приобретению долей в иностранных компаниях появляется дополнительная возможность для перемещения инвестиционного капитала между странами, вовлеченными в финансовую глобализацию. Данный факт позволяет дать следующее определение финансовой глобализации. Финансовая глобализация — это процесс интеграции и развития финансовых рынков на международном уровне, который характеризуется свободным и эффективным перераспределением капиталов между странами и регионами, развитием кредитных, валютных и финансовых рынков, а также разработкой наднациональной системы регулирования этих рынков [17, 20]. Такой набор характеристик, как может показаться на первый взгляд, сказывается исключительно положительно на мировой и национальных экономиках.

Очевидно, что принимающая страна более заинтересована в новых инвестициях. Это объясняется тем, что страна-импортер капитала, получает дополнительные источники финансирования инвестиционных проектов, что приводит к росту национальной экономики как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе. С такой точкой зрения согласны эксперты из МВФ [11] и другие исследователи [15], полагая, что привлечение иностранных инвестиций позволяет лучше распределять финансовые потоки между странами.

С другой же стороны, многие исследователи считают, что привлечение дополнительных источников инвестирования может способствовать диверсификации политических и экономических рисков со стороны заемщика [23]. Современные реалии являются очень хорошей иллюстрацией данной точки зрения. На фоне введения санкций против России, а также заморозки её активов, возникает риск того, что иностранные инвесторы могут востребовать срочного возврата инвестированного в Россию капитала. Чтобы снизить зависимость российской экономики от капитала из той или иной групп страны, необходимо работать с кредиторами из различных государств, что позволит достичь независимости от спонтанных решений иностранных инвесторов из какой-либо отдельно взятой

страны. На основании данной ситуации предлагается скорректировать теоретические подходы к прямым иностранным инвестициям (ПИИ), так как классические теории не могут в полной мере объяснить мотивы современных участников рынка капитала, а также слабо связаны с современными финансовыми рисками. В первую очередь, властям страны необходимо разработать план работы с прямыми иностранными инвестициями, а также заранее продумать, совершение каких инвестиций должно быть разрешено. Во-вторых, необходимо отслеживать и фиксировать конечных бенефициаров по каждой инвестиционной сделке, так как определение бенефициара может помочь определить реальные ожидания инвесторов от совершаемых инвестиций. Кроме того, необходимо разработать список механизмов по отсеиванию подходящих и неподходящих под различные цели экономических властей страны инвестиций.

Помимо улучшения экономической ситуации при импорте иностранного капитала принимающая сторона получает возможность устранить многие социальные проблемы. В первую очередь это касается улучшения показателей безработицы, ведь если инвестиции производятся в реальное производство на территории страны-импортера капитала, то создаются новые рабочие места, часть которых может трудоустроить граждан принимающей капитал страны.

В целом положительные и отрицательные стороны МДК можно проследить в экономической трилемме. Согласно классической экономической трилемме, в рамках национальной экономики нельзя одновременно достичь трёх целей: фиксированного обменного валютного курса, независимой денежно-кредитной политики центрального банка, снятия ограничений на международное движение капитала. Эта теория была доказана экономистами Р. Манделлом и М. Флемингом [8].

Представим себе ситуацию, согласно которой в стране присутствует свободное движение капитала, то есть отсутствуют какие-либо барьерные ограничения на совершение трансграничных операций, и государство проводит независимую денежно-кредитную политику. Ввиду наличия свободного движения капитала создается возможность проведения арбитражных сделок на валютном рынке, что предполагает возможность спекулятивных сделок, позволяющих извлекать выгоду из разницы в процентных ставках в разных государствах. Если курс национальной валюты фиксирован, участники рынка получают страховку от внезапных изменений курсов, что делает арбитражные сделки для них более комфортными, из-за чего государству будет необходимо использовать свои резервы для обеспечения данного фиксированного курса, что не может продолжаться в долгосрочной перспективе [25].

Рассмотрим другую ситуацию: в стране зафиксирован курс национальной валюты, а также проводится независимая денежно-кредитная политика. Если будут сняты барьеры на движение капитала, появится возможность совершения арбитража, из-за чего ЦБ также будет вынужден нести существенные расходы на поддержание фиксированного курса национальной валюты.

В третьей ситуации в стране зафиксирован курс национальной валюты, а также отсутствуют ограничения на движение капитала, то есть иностранные инвесторы могут свободно покупать и продавать национальную валюту. Если Центральный банк начнёт проводить независимую денежно-кредитную политику, иностранные инвесторы смогут влиять на процентные ставки в стране, что будет снижать эффективность политики центрального банка, из-за чего её нельзя будет назвать независимой.

Данная трилемма подталкивает исследователей к важным выводам относительно должного отношения к международному движению капитала. В первую очередь, на основании данной трилеммы становится ясно, что исключительно рыночных или административных механизмов по контролю за движением капитала недостаточно, так как только при помощи их комбинации у государства появляется возможность достичь требуемых экономических показателей, не потеряв при этом экономический суверенитет. Более того, в текущей нестабильной экономической и геополитической ситуации каждому государству необходимо разработать свою собственную комбинацию мер по контролю за движением капитала, которая может купировать риски от свободного движения

капитала, при этом не перекрывая доступ бизнесу и частным лицам к благам рыночной экономики. Вопрос разработки индивидуальной комбинации механизмов контроля за движением капитала может зависеть от десятка параметров.

Основные результаты исследований

Экономическая трилемма является одним из наиболее сложных феноменов в экономике, однако, как и многие другие модели, стремящиеся объяснить изменения в экономике, данная теория не отражает всех взаимосвязей между экономическими, политическими и прочими факторами, которые влияют на благосостояние страны. Чтобы проследить реальные взаимосвязи, необходимо изучить примеры из истории, в которых финансовые власти разных стран действительно стояли перед серьезным выбором – либо упразднить жесткий контроль над национальной экономикой и позволить глобализации определять ее путь развития, либо в рамках жесткого экономического контроля стремиться самостоятельно влиять на макроэкономические процессы, протекающие в стране. Далее будут рассмотрены три страны, которые в разные годы сталкивались с различными финансовыми кризисами и нашли свой собственный путь по преодолению возникающих трудностей.

Аргентина – 2011-2016 годы. Аргентина, чья экономика прошла через «потерянное десятилетие», испытала много трудностей, связанных с недостаточно регулируемым трансграничными операциями. Часто сменяющиеся финансовые власти страны стремились перепробовать различные механизмы контроля за движением капитала в надежде найти баланс между потоками МДК и финансовой стабильностью в стране. Однако даже в 2000-ых, когда в объем экспорта и поступления льготного финансирования от МВФ увеличивались, отток капитала из страны продолжался и набирал все большие объемы. Вплоть до 2011 года правительство стремилось ужесточать контроль за обращением валюты. На некоторое время даже полностью запретили доступ населению к валютному рынку, что помогало сдерживать инфляцию в стране и курс аргентинского песо на приемлемом уровне. Однако либерализация экономических взглядов в стране, вызванная избранием нового президента страны в 2015 году, привела к отмене большинства валютных ограничений в 2015-2016 годах. Начиная с 2015 года национальная валюта в Аргентине характеризовалась почти безостановочным падением [4], что негативно отражалось на индексе потребительских цен, а ухудшающаяся экономическая ситуация в стране и рост расходов на обслуживание государственных заимствований негативно сказывался на дефиците бюджета [2]. Из данного примера четко прослеживается, что резкие изменения в отношении контроля за движением капитала, а также стремление максимально либерализовать движение иностранного капитала привели экономику страны к нестабильному состоянию (рис. 1).

Индия – 1991-1995 годы. Индия, будучи одной из крупнейших экономик мира, в 1990-ых годах проходила стадию активной либерализации экономики. В 1990-1991 годах на фоне открытия экономики страны для иностранных инвесторов, финансовые власти позаботились, чтобы процесс принятия иностранного капитала в страну происходил максимально плавно и без существенного влияния на экономическое благосостояние страны. Для этого в кратчайшие сроки были приняты меры по регулированию совершаемых трансграничных операций [3]. Во-первых, были определены лимиты привлекаемых прямых иностранных инвестиций. Во-вторых, для индийских банков, привлекающих иностранную валюту на депозитные счета, стало обязательным проводить резервирование части поступающей валюты, что создало условия длительного сохранения капитала в стране без возможности его быстрого вывода иностранными инвесторами, а значит, и без возможности создать излишнюю волатильность на валютном рынке. Все эти меры позволили экономике Индии нивелировать большую часть негативного влияния участия национальной экономики в процессе глобализации несмотря на то, что инфляция и курс индийской рупии в краткосрочном горизонте были под давлением в первые годы начала либерализации экономики (рис. 2).

Малайзия – 1997-1998 годы. Чрезвычайно быстрый рост экономик «азиатских тигров» в 1990-ых годах в значительной мере перегрел экономики таких стран как Тайланд, Малайзия, Сингапур. В 1997 году, когда регион оказался на грани кризиса, стала очевидна зависимость Малайзии от экспорта, а

также от иностранных инвестиций. С наступлением азиатского финансового кризиса иностранные инвесторы, в особенности спекулятивно настроенные, начали спешно выводить капитал из экономики Малайзии. и, После решения правительства о переходе к плавающему курсу национальной валюты, произошло ее падение к доллару США к в 2 раза всего за половину года с июля 1997 по январь 1998 до уровня 4,8 USD/MYR [5]. Осознав причиненный экономике вред, властями страны в незамедлительном порядке были предприняты чрезвычайные меры поддержки экономики, в том числе в виде валютного контроля, ограничения на вывод и вывоз денег из страны, введения запрета на короткие продажи [6-7]. Кроме того, уже в 1998 году власти вернулись к фиксированному курсу Малайзиского ринггита к доллару, установленному на уровне 3,8 USD/MYR вплоть до 2005 года [5]. Предпринятые меры позволили экономике страны за считанные годы восстановиться после падения ВВП в 1998 году на более чем 27% (рис. 3).

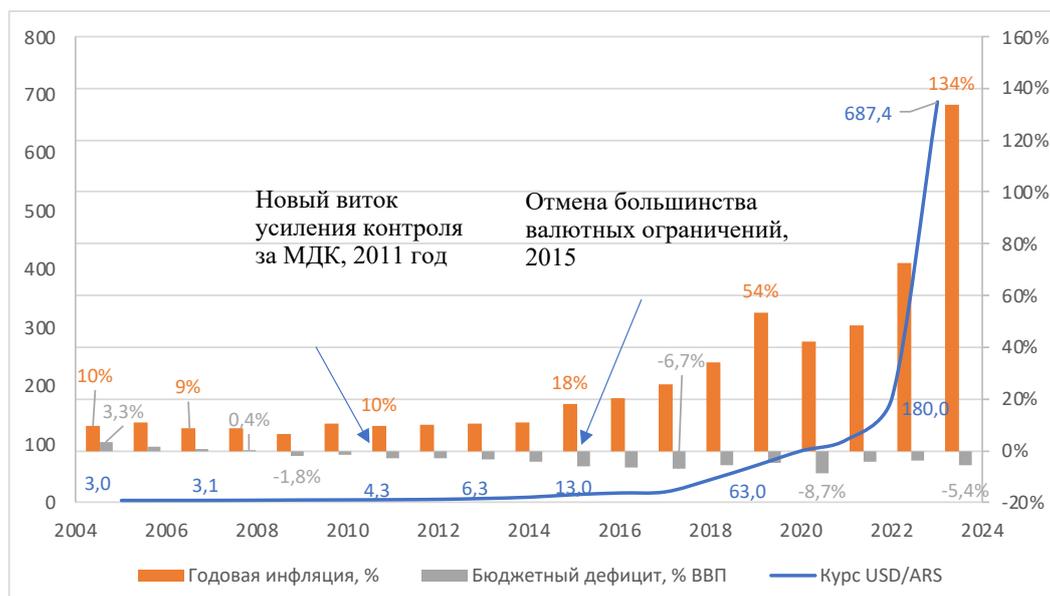


Рисунок 1 – Динамика основных макроэкономических показателей Аргентины в период с 2004 по 2023 годы

Источник: составлено автором

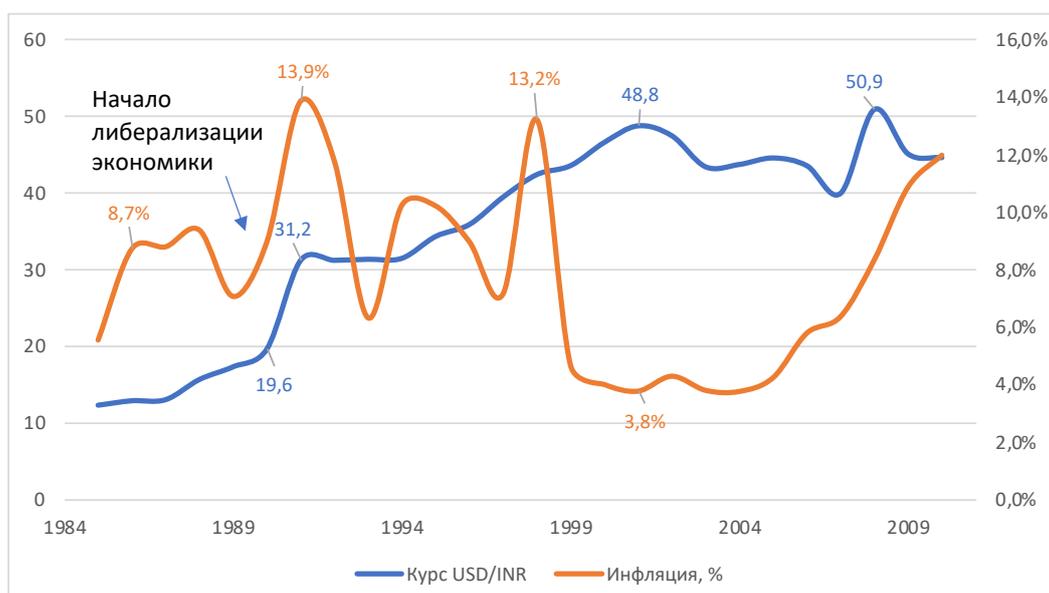


Рисунок 2 – Динамика основных макроэкономических показателей Индии в период с 1985 по 2010 годы

Источник: составлено автором

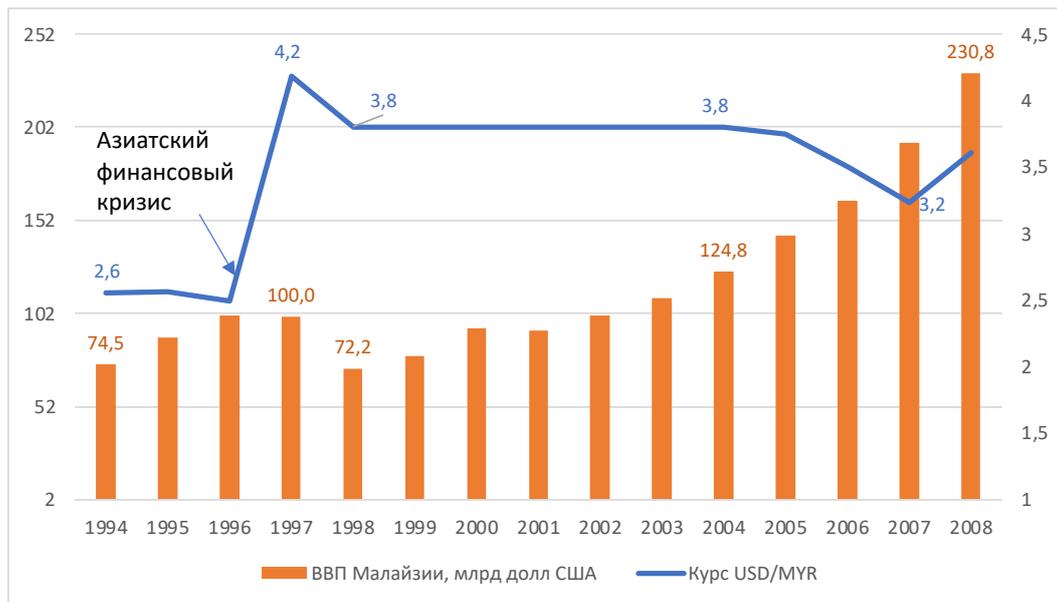


Рисунок 3 – Динамика основных макроэкономических показателей Индии в период с 1994 по 2008 годы

Источник: составлено автором

Из приведенных примеров видно, что какой-либо универсальной системы мер по стабилизации потоков международного движения капитала не существует. В разных случаях финансовые власти склонны выбирать различные механизмы контроля за МДК, и заранее просчитать их потенциальную пользу невозможно. Однако на рассмотренных примерах можно сделать несколько выводов об эффективности тех или иных подходах к работе с иностранным капиталом.

На рисунке 4 представлена динамика изменения ВВП трех стран (Аргентины, Индии и Малайзии) в период за 5 лет до наступления кризисной ситуации в экономике и за 10 лет после ее наступления (в качестве отсчетной точки для Аргентины выбран 2011 год, для Индии - 1991 год, для Малайзии – 1998 год). Данные за все годы представлены в % отношении к ВВП стран к отсчетной точке. Исходя из представленных на рисунке данных видно, что наибольшими темпами падения и роста в указанный интервал времени характеризуется экономика Малайзии – в кризисный год ВВП страны потерял более 27%, что сопровождалось отменой фиксированного курса и кратковременным стремительным бегством капитала за рубеж. В то же время индийская экономика в кризисный год упала на 15%, а экономика Аргентины почти не заметила влияния от возросшего давления со стороны изменяющейся структуры потоков движения капитала ввиду самых жестких валютных ограничений в стране за многие годы. Однако дальнейшие перспективы преодоления кризиса значительно различались.

Остановив стремительное бегство капитала и получив положительный эффект от жестких валютных ограничений, фиксированного курса и запрета коротких продаж, Малайзия стойко и быстро смогла пройти через все испытания, навязанные стране процессом глобализации. Жесткая позиция властей по контролю за движением капитала помогла экономике страны вернуться на докризисные уровни за считанные годы, и уже через 5 лет после введения тотальных мер контроля, государство получило возможность возвращать рыночные механизмы в действие. Стоит отметить, что через 5 лет после наступления кризисного года экономики Малайзии и Индии выросли на примерно одинаковый уровень относительно кризисной просадки экономик в 1998 и 1991 годах соответственно. Дальнейшее развитие экономик характеризуется разной динамикой, что всецело объясняется отличиями в структуре экономик, и прочими факторами. Отсюда можно сделать вывод, что жесткая позиция властей стран относительно вопроса международного движения капитала позволила купировать риски, возникшие в результате вовлечения данных стран в глобализацию мировой экономики, то есть позволила избежать негативного влияния со стороны «горячего»

спекулятивного капитала.

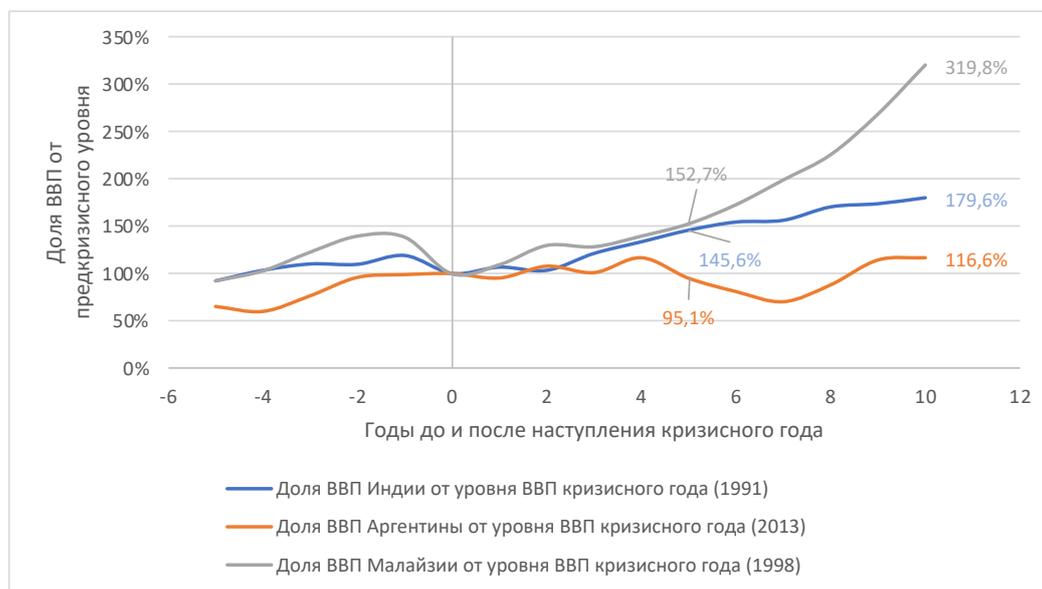


Рисунок 4 – Динамика изменения ВВП Аргентины, Индии и Малайзии в до- и посткризисные периоды

Источник: составлено автором

Аналогичный результат наблюдается и в случае Аргентины. Несмотря на высокую долговую нагрузку и дефицит государственного бюджета, наблюдавшегося в Аргентине с 2009 года, жесткие меры по контролю за МДК позволили нивелировать возрастающие риски для национальной экономики. И такие благоприятные условия действовали вплоть до полной отмены валютных ограничений в 2016 году, за чем последовало стремительное падение курса национальной валюты, долгое время удерживаемый на комфортных для экономики и стабильных уровнях. Данное падение сопровождалось сжатием экономики и бегством иностранного капитала из страны. Все три рассмотренных примера указывают на явную пользу от введения жестких административных механизмов контроля за МДК, однако на основании рассмотренных случаев нельзя вывести единой методологии по выбору определенного набора механизмов стабилизации экономической ситуации в стране в случае кризиса, так как такой набор является крайне индивидуальным.

Заключение

На основании проведенного анализа можно сделать следующие выводы:

1. Рыночные механизмы контроля за движением капитала не могут гарантировать для национальной экономики легкий и эффективный вариант преодоления кризисных ситуаций.
2. Жесткие административные механизмы контроля за МДК могут быть крайне действенными в случае резкого падения интереса инвесторов к национальной валюте.
3. В ответ на вызовы процесса глобализации финансовые власти должны разработать индивидуальный набор механизмов контроля за МДК, чтобы купировать возрастающие риски глобализации мировой экономики, в частности вред спекулятивного капитала для национальной экономики.

Проведя исследование по исследованию различных механизмов контроля за МДК, отчетливо прослеживается идея о том, что финансовые власти стран не должны всецело полагаться на благоприятствующие последствия глобализации мировой экономики. Для стран, открывающих свои экономики для мирового сообщества, появляется огромный список потенциальных угроз, от которых необходимо найти действенные меры защиты, при этом универсального списка таких механизмов не существует. Единственным очевидным фактом остается нависающая над многими

странами угроза негативного воздействия со стороны «горячего» капитала, который нацелен исключительно на извлечение собственной выгоды, к борьбе с которым финансовым властям стран необходимо бороться в случае наступления кризисных ситуаций.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Александров, Е.Л. Мировая экономика и международные экономические отношения / Е.Л. Александров. — Москва: Финуниверситет - 2017. — 112 с. — ISBN 978-5-7942-1401-7
2. Argentina Government budget deficit. — URL: <https://countryeconomy.com/deficit/argentina> (дата обращения: 19.11.2024)
3. Андреев, С.Д. Предпосылки возникновения и эволюция концепции «смотреть на восток» в контексте внешней политики Индии (1990-2010-е гг.) / С.Д. Андреев // Современная научная мысль. — 2023. — №1. — URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/predposylki-vozniknoveniya-i-evolyutsiya-kontseptsii-smotret-na-vostok-v-kontekste-vneshney-politiki-indii-1990-2010-e-gg> (дата обращения: 19.11.2024).
4. Гриценко, И.А. Трансформация аргентино-американских отношений на рубеже десятилетий / И.А. Гриценко // Вестник ВолГУ. История. Регионоведение. Международные отношения. — 2022. — №2. — URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/transformatsiya-argentino-amerikanskih-otnosheniy-na-rubezhe-desyatiletii> (дата обращения: 19.11.2024).
5. Курс Доллара к Малайзискому ринггиту. — URL: <https://ru.tradingview.com/symbols/USDMYR/> (дата обращения: 19.11.2024)
6. Канаев, Е.А. Королёв, А.С. Две стороны одной проблемы. Малайзия и Индонезия в азиатский кризис 1997–1998 годов / Е.А. Канаев, А.С. Королёв // Россия в глобальной политике. — 2021. — №1(107). — URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/dve-storony-odnoy-problemy-malayziya-i-indoneziya-v-aziatskiy-krizis-1997-1998-godov> (дата обращения: 19.11.2024).
7. Королёв, А.С., Васенёва, Е.А. Инструменты обеспечения стрессоустойчивости АСЕАН в условиях кризисов: сравнительный анализ / А.С. Королёв, Е.А. Васенёва // Юго-Восточная Азия: актуальные проблемы развития. — 2022. — №2(55). — URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/instrumenty-obespecheniya-stressoustoychivosti-asean-v-usloviyah-krizisov-sravnitelnyy-analiz> (дата обращения: 19.11.2024).
8. Лихачев, М.О. Стратегический выбор макроэкономической политики в начальной фазе санкционного конфликта / М.О. Лихачев // Экономические науки — 2023. — № 7 — С. 228-237.
9. Международный Валютный фонд 2024. URL: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/weo-database/2024/April/download-entire-database> (дата обращения: 19.11.2024)
10. Маковецкий, М.Ю. Международное движение капитала в условиях глобализации экономики / М.Ю. Маковецкий // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. — 2014. — №42. — С. 25-32.
11. Потенциал и опасности глобализации. — URL: <https://www.imf.org/external/np/exr/ib/2000/rus/041200r.htm#II> (дата обращения: 19.11.2024)
12. Пластырь на зияющей ране: три десятилетия контроля капитала в Аргентине. — URL: <https://econs.online/articles/ekonomika/plastyr-na-ziyayushchey-rane-tri-desyatiletiya-kontrolya-kapitala/?ysclid=m461k7c3kx660864335> (дата обращения: 19.11.2024)
13. Портанский, А.П. Опасность фрагментации глобальной экономики нарастает // Вестник международных организаций: образование, наука, новая экономика. — 2024. — №2. — URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/opasnost-fragmentatsii-globalnoy-ekonomiki-narastaet> (дата обращения: 19.11.2024).
14. Пятаков, А.Н. Транснациональная организованная преступность в странах латинской америки: современные тенденции развития и военно-силовые способы противодействия / А.Н. Пятаков // Вестник Московского университета. Международные отношения и мировая политика. — 2023. — №2. — URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/transnatsionalnaya-organizovannaya-prestupnost-v-stranah-latinskoj-ameriki-sovremennye-tendentsii-razvitiya-i-voenno-silovye> (дата обращения: 19.11.2024).
15. Супатаева, Г.Т. Политика государства по привлечению иностранных инвестиций: анализ и перспективы / Г.Т. Супатаева // Вестник Томского государственного университета. Экономика. — 2011.

– URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/politika-gosudarstva-po-privlecheniyu-inostrannyh-investitsiy-analiz-i-perspektivy> (дата обращения: 19.11.2024).

16. Сафронова, А.А., Капустина, Н.В., Маракова Н.И. Инструменты анализа и управления конкурентоспособностью ТНК (на примере ПАО «Аэрофлот») / А.А. Сафронова, Н.В. Капустина, Н.И. Маракова // Государственное и муниципальное управление. Ученые записки. – 2022. – №2. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/instrumenty-analiza-i-upravleniya-konkurentosposobnostyu-tnk-na-primere-pao-aeroflot> (дата обращения: 19.11.2024).

17. Суралев, С.А. Развитие российской банковской системы в условиях финансовой глобализации / С.А. Суралев // А-фактор: научные исследования и разработки (гуманитарные науки). – 2022. – №4. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/razvitie-rossiyskoj-bankovskoy-sistemy-v-usloviyah-finansovoy-globalizatsii> (дата обращения: 19.11.2024).

18. Тургенбаев, Н.А., Кантарбаева, А.К. Теоретические концепции международного движения капитала / Н.А. Тургенбаев, А.К. Кантарбаева // Статистика, учет и аудит. – 2020. – Т. 73. – №3. – С. 248-252.

19. Шишков, Ю.В. Интеграционные процессы на пороге XXI века / Ю.В. Шишков. – Москва: Некоммерческое партнерство «III тысячелетие» - 2001. – 479 с. – ISBN 5-93632-003-0.

20. Шангуань, П. Исследование важности развития каналов финансового рынка в контексте финансовой глобализации / П. Шангуань // Экономика и социум. – 2022. – №6-1(97). – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/issledovanie-vazhnosti-razvitiya-kanalov-finansovogo-rynka-v-kontekste-finansovoy-globalizatsii> (дата обращения: 19.11.2024).

21. Эскиндаров, М.А. Мировые финансы: учебник и практикум для вузов / М.А. Эскиндаров / ред. Эскиндаров М.А., Звонова Е.А. Москва: Издательство Юрайт – 2020. – 372 с. – ISBN 978-5-534-17688-9.

22. Inflation in India. – URL: <https://www.statista.com/topics/10471/inflation-in-india/#topicOverview> (дата обращения: 19.11.2024)

23. Konvisarova E.V., Levchenko T.A., Dolgorukova V.I., Nesterenko M.S. Attracting of foreign investments for National economy through the emission of Eurobonds / E.V. Konvisarova, T.A. Levchenko, V.I. Dolgorukova, M.S. Nesterenko // Russian Journal of Agricultural and Socio-Economic Sciences. – 2017. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/attracting-of-foreign-investments-for-national-economy-through-the-emission-of-eurobonds> (дата обращения: 19.11.2024).

24. M&A Statistics. – URL: <https://imaa-institute.org/mergers-and-acquisitions-statistics/> (дата обращения: 19.11.2024)

25. The Global Capital Flows Cycle: Structural Drivers and Transmission Channels. – URL: <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpwps/ecb.wp2280~2e76974901.en.pdf> (дата обращения: 19.11.2024)

26. The liberalization and management of capital flows: an institutional view. URL: <https://www.imf.org/external/np/pp/eng/2012/111412.pdf> (дата обращения: 12.11.2024).

27. World Bank Group - Data. – URL: https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD?end=2023&locations=IN&most_recent_value_desc=true&skipRedirection=true&start=1960&view=chart (дата обращения: 12.11.2024)

Threats to national economies from the uncontrolled movement of capital and mechanisms for their relief

Alexey D. Arkhipov

Postgraduate student

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

E-mail: Alex56576@yandex.ru

KEYWORDS.

globalization, administrative mechanisms, Asian financial crisis, international capital movement, IMC, capital

ABSTRACT.

The financial authorities of many countries involved in the process of globalizing the world economy are observing the positive consequences of including their country in a single financial network, forgetting about the need to monitor potential threats. The increasing volume of cross-border transactions creates the illusion of improving the national economy, since along with capital imported from abroad, the country gets the opportunity to boost its economic development. The international movement of capital (IMC), being an integral part of globalization, creates the misconception that there are inexhaustible resources for the development and further accumulation of national wealth, but foreign investors are not always interested in the development of the economy of their host country. False expectations from capital coming from abroad create excessively high risks for the national economy, which is confirmed by numerous examples of the implementation of these risks in many countries that have entrusted their economic well-being to the process of globalization. The purpose of this article is to substantiate the existence of risk from uncontrolled cross-border transactions. The practical significance of the article is expressed in the assessment of the effectiveness of the control mechanisms used in different countries for MDK in crisis situations. This article examines examples of the negative impact of the IMC on the economies of Argentina (2011-2016), India (1991-1995) and Malaysia (1997-1998) based on statistics from the IMF and the World Bank, as well as the experience of these countries in overcoming financial problems that arose due to insufficiently strict capital control policies. The analysis made it possible to assess the need and effectiveness of using strict administrative control mechanisms for IMC in a crisis. However, this article does not provide a universal methodology for determining the most effective control mechanisms, which may be the subject of study in future studies

Влияние финансовой грамотности россиян на предпочтения инвестировать в ЦФА

Дацюк Полина Сергеевна

студент, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва, Российская Федерация
Бизнес-аналитик, Озон Технологии, г. Москва, Российская Федерация
E-mail: 216414@edu.fa.ru

Калинин Павел Павлович

студент, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва, Российская Федерация
Ведущий исследователь данных, Департамент противодействия кибермошенничеству, ПАО «Сбербанк» г. Москва
Россия
E-mail: 215808@edu.fa.ru

Переход Сергей Александрович

преподаватель,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва, Российская Федерация
E-mail: saperekhod@fa.ru

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА.

Цифровые финансовые активы (ЦФА),
финансовая грамотность,
частные инвестиции,
корреляционный анализ

АННОТАЦИЯ.

В статье рассматриваются динамика выпуска цифровых финансовых активов (ЦФА) в России с 2022 по 2024 год и факторы, влияющие на интерес к этим инструментам. Объем размещения ЦФА значительно увеличился, достигнув 58,3 миллиарда рублей в 2023 году и планируемых 314,8 миллиарда рублей в 2024 году, что свидетельствует о растущем интересе к ЦФА. Анализ показывает, что уровень доверия к финансовым институтам, лояльность клиентов и базовая финансовая грамотность являются ключевыми факторами, способствующими этому интересу. В то же время, более консервативные инвесторы проявляют осторожность в отношении ЦФА, что указывает на необходимость повышения финансовой грамотности и доверия к новым финансовым инструментам. Статья подчеркивает важность образовательных программ и просветительских кампаний для улучшения понимания ЦФА и их потенциала, а также необходимость создания прозрачных правил регулирования для снижения недоверия и привлечения новых участников на рынок

JEL codes: E21, G10, G21

DOI: <https://doi.org/10.52957/2221-3260-2024-11-136-145>

Для цитирования: Дацюк, П.С. Влияние финансовой грамотности россиян на предпочтения инвестировать в ЦФА / П.С. Дацюк, С.А. Переход, П.П. Калинин. - Текст : электронный // Теоретическая экономика. - 2024 - №11. - С136-145. - URL: <http://www.theoreticaleconomy.ru> (Дата публикации: 30.11.2024)

Введение

В современном мире большую роль играют различные финансовые инструменты, которые позволяют людям эффективно управлять своими финансами, инвестировать средства и достигать финансовых целей. К таким инструментам относятся акции, облигации, фонды, деривативы, а также новые цифровые активы, такие как криптовалюты и токены. Эти инструменты предоставляют инвесторам возможность диверсифицировать свои портфели, минимизировать риски и увеличивать доходность.

С развитием технологий и доступом к интернету, финансовые инструменты стали более доступными для широкой аудитории. Платформы онлайн-трейдинга и мобильные приложения

позволяют пользователям легко и быстро совершать сделки, отслеживать рыночные тенденции и получать актуальную информацию о состоянии своих инвестиций. Однако с увеличением доступности финансовых инструментов возрастает и необходимость в финансовой грамотности, поскольку недостаток знаний может привести к ошибочным решениям и потерям.

Использование финансовых инструментов в сочетании с цифровыми активами создает новые возможности для инвесторов, но также и новые вызовы. Цифровизация финансового рынка способствует внедрению автоматизированных систем, однако она также приводит к увеличению цифровых угроз, включая мошенничество, известное как мисселинг — неправомерная продажа финансовых продуктов. [6] Важно развивать финансовую грамотность, чтобы пользователи могли принимать обоснованные решения, которые снизят потенциальные риски на фондовом рынке, а в частности на рынке ЦФА.

Цель данного исследования заключается в анализе влияния цифровых активов на уровень финансовой грамотности населения и поведение инвесторов. Исследование направлено на выявление взаимосвязи между использованием цифровых финансовых инструментов и способностью людей принимать обоснованные финансовые решения. В данном анализе в качестве основной цели мы видим необходимость обоснования корреляции между основными показателями финансовой грамотности населения и параметрами выпуска ЦФА в России за 2022-2024 г.г.

Кроме того, статья стремится оценить, как современные технологии и цифровизация финансовых услуг влияют на образовательные потребности населения, а также на формирование новых социальных норм и практик в области инвестирования. В конечном итоге, цель исследования состоит в том, чтобы предложить рекомендации по повышению финансовой грамотности в контексте цифровых активов, что может способствовать более устойчивому и осознанному финансовому поведению среди различных групп населения.

Обзор российского рынка ЦФА

В настоящее время существует несколько подходов к созданию ЦФА, но большинство из них основаны на использовании технологии блокчейн. Блокчейн — это распределенная база данных, которая позволяет безопасно и надежно хранить информацию о транзакциях и других операциях с активами. Благодаря этому, ЦФА могут быть созданы без необходимости привлечения посредников, таких как банки или другие финансовые институты. Однако, несмотря на все преимущества технологии блокчейн, существуют и некоторые проблемы, связанные с сеньюражем ЦФА. Например, некоторые криптовалюты имеют ограниченное количество единиц в обращении, что может привести к инфляции и снижению стоимости актива. Кроме того, процесс создания новых единиц ЦФА может быть сложным и требовать значительных затрат времени и ресурсов.

Цифровые финансовые активы (ЦФА) являются относительно новым типом активов, который стал широко распространенным в последние годы благодаря развитию технологий блокчейн и цифровизации экономики. В данной статье мы рассмотрим содержание и особенности ЦФА.

Согласно Федеральному закону от 31.07.2020 №259 «О цифровых финансовых активах, цифровой валюте и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации», устанавливающий правовую основу для эмиссии, оборота, хранения и использования цифровых финансовых активов в России под цифровыми финансовыми активами понимаются «цифровые права, включающие денежные требования, возможность осуществления прав по эмиссионным ценным бумагам, права участия в капитале непубличного акционерного общества, право требовать передачи эмиссионных ценных бумаг, которые предусмотрены решением о выпуске цифровых финансовых активов в порядке, установленном Федеральным законом (№ 259 от 31.07.2020), выпуск, учет и обращение которых возможны только путем внесения (изменения) записей в информационную систему на основе распределенного реестра, а также в иные информационные системы.» [4]

Другими словами, можно сказать, что ЦФА – это аналог уже существующих инструментов размещения на бирже и покупки инвесторов различных активов, то есть цифровые финансовые

активы позволяют делать то же самое, что и традиционные инструменты, однако, основной особенностью являются ряд возможностей, в том числе создание сложных финансовых активов, которые допускают самостоятельное алгоритмирование. ЦФА могут быть созданы без необходимости привлечения посредников, таких как банки или другие финансовые институты.

Таким образом, цифровые финансовые активы (ЦФА) представляют собой новый тип активов, который стал широко распространенным благодаря развитию технологий блокчейн и цифровизации экономики. Они обладают рядом уникальных особенностей, которые делают ЦФА уникальными по сравнению с традиционными финансовыми активами и открывают новые возможности для создания различных финансовых инструментов, расширения финансовой инклюзии и развития новых форм экономических отношений.

Международные исследования в области финансовой грамотности не только актуальны, но и играют ключевую роль в формировании стратегий для различных финансовых институтов, таких как страховые компании, инвестиционные фонды и трастовые организации, которые взаимодействуют с населением. В контексте социальных аспектов использования цифровых активов, влияние на финансовую грамотность и поведение инвесторов становится все более заметным.

Таким образом, повышение финансовой грамотности в контексте цифровых активов не только способствует более осознанному инвестированию, но и формирует новые социальные нормы и практики, что в свою очередь может привести к более устойчивому финансовому поведению населения.

Распространение цифровых финансовых активов началось в 2008 году с появления первых частных криптовалют. Тема цифровизации экономики и использование цифровых финансовых активов не только не утратила своей актуальности в связи с санкционным давлением с 2022 года, но и привлекла повышенное внимание как со стороны институциональных инвесторов, так и со стороны частных лиц.

На рисунке 1 представлена динамика количества частных инвесторов в России. График показывает, что число частных инвесторов в стране постепенно увеличивается. Однако, если рассматривать это число в контексте общего населения России, можно отметить, что уровень участия частных лиц в фондовом рынке остаётся относительно низким.

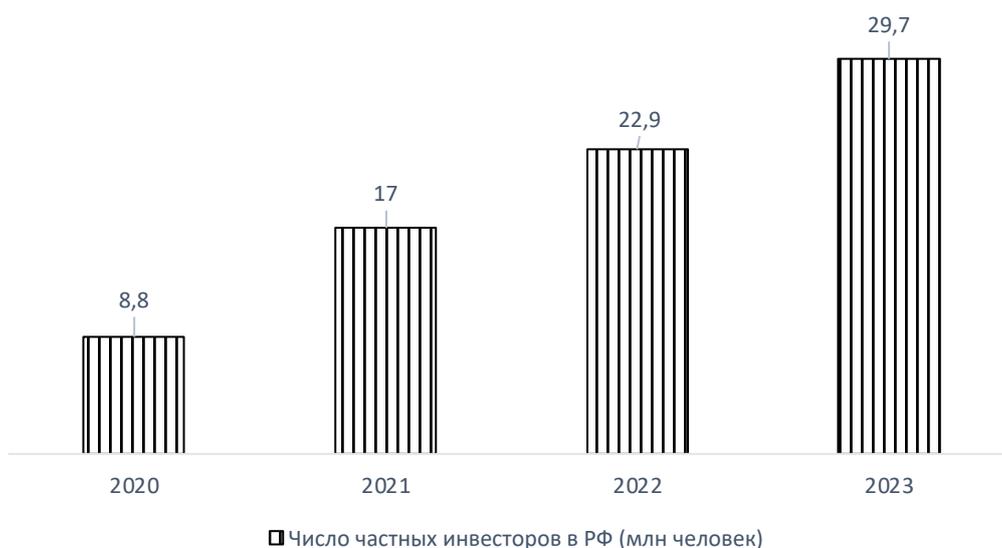


Рисунок 1 - Число частных инвесторов в России, млн человек.

Источник: по данным Московской биржи. Обзор ключевых показателей брокеров – URL: https://cbr.ru/Collection/Collection/File/48976/review_broker_Q4_2023.pdf. (дата обращения: 01.03.2024)

Например, в 2020 году доля частных инвесторов составляла около 6% от населения, а к 2023 году

этот показатель увеличился до примерно 20%. Несмотря на значительный рост, частные инвесторы по-прежнему составляют меньшую часть общества. Это может свидетельствовать о недостаточном уровне финансовой грамотности населения, ограниченном доступе к инвестиционным продуктам и низкой привлекательности фондового рынка для широких слоёв населения. Недостаточные знания о финансовых инструментах и рисках, связанных с инвестициями, также могут ограничивать вовлечённость населения в рынок, что подчёркивает важность повышения уровня финансовой грамотности в стране.

Одновременно с этим, рост числа частных инвесторов указывает на постепенные изменения в ситуации и на растущий интерес к инвестированию в России. Финансовый рынок страны демонстрирует значительное увеличение числа частных инвесторов. К концу 2023 года их количество достигло 29,7 миллионов человек, что на 6,7 миллионов больше по сравнению с предыдущим годом. Это свидетельствует о высоком уровне развития доступа к фондовому рынку, во многом благодаря цифровизации. Доля частных инвесторов на Московской бирже превысила 80%, что является существенным увеличением по сравнению с прошлым. Этот рост можно связать с изменением структуры инвесторов вследствие санкций и оттока нерезидентов, а также с увеличением числа открытых брокерских счетов. В целом, число инвесторов в России превысило отметку в 30 миллионов, что говорит о широком интересе к фондовому рынку.

Рассмотрим основные показатели выпуска ЦФА в динамике с 2022 года, которые представлены в таблице 1. В 2022 году объем размещения ЦФА в рублях составил 225,2 миллиона рублей, что является относительно небольшим показателем. В то же время, в юанях (CNY) был размещен объем в 58 миллионов юаней, который полностью вышел в обращение. В 2023 году наблюдается резкий рост объемов размещения в рублях до 58,3 миллиарда рублей, что указывает на значительное увеличение интереса к ЦФА. Объем в обращении также соответствует объему размещения, что говорит о том, что все выпущенные активы были успешно размещены на рынке. В 2024 году планируется еще более значительный выпуск в рублях — 314,8 миллиарда рублей, что свидетельствует о продолжающемся росте и развитии рынка ЦФА в России. Объем в обращении также соответствует размещению, что указывает на успешное внедрение активов.

Таблица 1 – Основные показатели выпуска ЦФА в РФ 2022-2024 г.г.

Год	Валюта	Анонсированный объем	Объем размещения	Объем в обращении
2022	RUB	1175205600	225196600	225196600
	EUR	-	-	-
	CNY	58000000	58000000	58000000
2023	RUB	93097950222	58271435334	58271435334
	EUR	3500000	75498	75498
	CNY	-	-	-
2024	RUB	708039832160	314765892569	314765892569
	EUR	-	-	-
	CNY	61000000	45273300	45273300

Источник: по данным Cbonds. URL: <https://cbonds.ru/dfa/> (дата обращения: 02.10.2024)

Увеличение объемов размещения в 2023 и 2024 годах может свидетельствовать о растущем интересе со стороны инвесторов и компаний к цифровым активам, а также о поддержке со стороны государства.

Цифровые финансовые активы (ЦФА) обладают рядом преимуществ, которые делают их привлекательными как для инвесторов, так и для компаний. Одним из главных плюсов является высокая скорость и доступность: операции с ЦФА, такие как покупка, продажа или выпуск

новых инструментов, занимают всего несколько дней, что значительно быстрее по сравнению с традиционными активами. Благодаря цифровизации, инвесторы получают прямой доступ к торгам, что сокращает число посредников и снижает связанные с ними риски. Кроме того, ЦФА позволяют инвесторам получать доступ к разнообразным активам, таким как драгоценные металлы или корпоративные долговые обязательства, что ранее было сложно реализуемо. В определенных случаях ЦФА могут быть более выгодными, например, в сфере корпоративного кредитования, где ставки доходности могут превышать ставки по банковским депозитам. Безопасность операций обеспечивается технологией блокчейна, а права инвесторов защищены благодаря обязательной идентификации участников, что повышает доверие к этим инструментам.

Однако существуют и недостатки. В России к ЦФА часто относятся с недоверием, что связано с их сравнением с криптовалютами, которые считаются сложными и рискованными. Это недоверие может снижаться по мере развития рынка и появления крупных игроков, таких как Московская биржа. Также многие компании пока не готовы выпускать ЦФА из-за недостаточного понимания их работы, что ограничивает интерес со стороны эмитентов. Помимо этого, существующая нормативная база, хотя и развивается, всё ещё остаётся расплывчатой и недостаточно проработанной, что затрудняет практическое применение ЦФА. Отсутствие чётких механизмов регулирования замедляет адаптацию новых продуктов и вызывает неопределённость среди участников рынка.

На российском рынке ЦФА наибольший объем размещений приходится на эмитентов финансового сектора, которые занимают 76% рынка. Эмитенты из реального сектора экономики выпускают ЦФА реже, и объем привлечённых ими средств составляет лишь 24% [2] Этот фактор важен в нашем анализе, так как по результатам исследования была выявлена прямая корреляция между объемом ЦФА и уровнем доверия к банкам как к финансовым институтам.

В настоящее время среди традиционных участников рынка заемного капитала только коммерческие банки сталкиваются с формальными ограничениями на инвестирование в цифровые финансовые активы (ЦФА). Страховые компании имеют возможность приобретать ЦФА, однако эти активы не учитываются при формировании обязательных страховых резервов, что создает дополнительную нагрузку в части соблюдения нормативов достаточности собственного капитала. В соответствии с последними новостями от регулирующих органов, Центральный банк России (ЦБ) рассматривает изменения в механизме учета ЦФА при расчете капитала страховых организаций, согласно Положению № 781-П. Однако сроки принятия этих правок остаются неопределёнными.

Что касается физических лиц, то ограничения на инвестиции в ЦФА регулируются Указанием Банка России № 5635 У от 25.11.2020. Этот документ запрещает неквалифицированным инвесторам приобретать ЦФА, выплаты по которым зависят от наступления определенных событий в будущем, таких как ЦФА на денежные требования, привязанные к цене актива или индекса. Кроме того, для неквалифицированных инвесторов установлен лимит на инвестиции в размере 600 тыс. рублей в год. Однако ЦФА, относящиеся к высоколиквидным или высококачественным активам, такие как ЦФА на облигации федерального займа (ОФЗ), драгоценные металлы, акции, включенные в котировальные списки бирж, и акции эмитентов с высоким кредитным рейтингом, могут приобретаться без ограничений.

Таким образом, необходимы инициативы по улучшению финансовой грамотности среди инвесторов, что может привести к изменению подходов к регулированию и повышению доступности ЦФА для более широкой аудитории. В частности, необходимо рассмотреть разработку образовательных программ и информационных ресурсов, которые помогут потенциальным инвесторам лучше понимать риски и возможности, связанные с инвестициями в ЦФА. [5]

Анализ зависимости рынка цифровых финансовых активов и финансовой грамотности россиян

Основным методом оценки уровня финансовой грамотности населения традиционно является анкетирование, которое включает в себя обработку и интерпретацию полученных данных.

Постоянные и стремительные изменения являются одной из немногих неизменных характеристик современного мира. Реальность, в которой мы живем сегодня, вполне заслуженно может быть названа цифровой: ни одна сфера человеческой деятельности в развитых и развивающихся странах не обходится без цифровых технологий. В соответствии с этими трансформациями также обновляются исследовательские инструменты. В частности, международная методология оценки уровня финансовой грамотности теперь включает в себя такой показатель, как Индекс цифровой финансовой грамотности населения.

Для проведения анализа авторы работы использовали достоверные и официальные источники информации. Для базового фактора «Уровень грамотности населения» были взяты результаты исследования аналитического центра НАФИ. В исследовании было опрошено 1000 человек в возрасте 18 лет и старше. Выборка отражает структуру населения России по таким параметрам, как пол, возраст, федеральный округ и тип населенного пункта. Статистическая погрешность полученных данных составляет не более $\pm 3,1\%$ [1].

Основные данные по блоку «ЦФА» были рассмотрены нами в информационном агентстве Sбonds [2]. В базе данных Sбonds хранится и обновляется информация о всех существующих выпусках цифровых финансовых активов (ЦФА). Эта база данных предоставляет пользователям доступ к актуальным данным о различных цифровых инструментах, их характеристиках и условиях выпуска, что позволяет проводить анализ и принимать обоснованные инвестиционные решения.

В работе использовались методы теоретического и эмпирического исследования, включая изучение и анализ литературы по теме, анализ собранных данных, а также изучение и обобщение международного опыта.

Также необходимо рассмотреть результаты исследования Sber SIB, которые показывают особенности рынка ЦФА. Интерес к цифровым финансовым активам (ЦФА) среди розничных респондентов значительно возрос за последний год, что показана на рисунке 2. В опросе «Интересуетесь ли вы инвестициями?» участвовали частные инвесторы, подписанные на «СберИнвестиции». В настоящее время 87% опрошенных знакомы с ЦФА, что является увеличением по сравнению с 74% в 2023 году. При этом наблюдается сокращение доли респондентов, не знающих о ЦФА, в два раза, что свидетельствует о растущей осведомленности и интересе к этому виду активов.

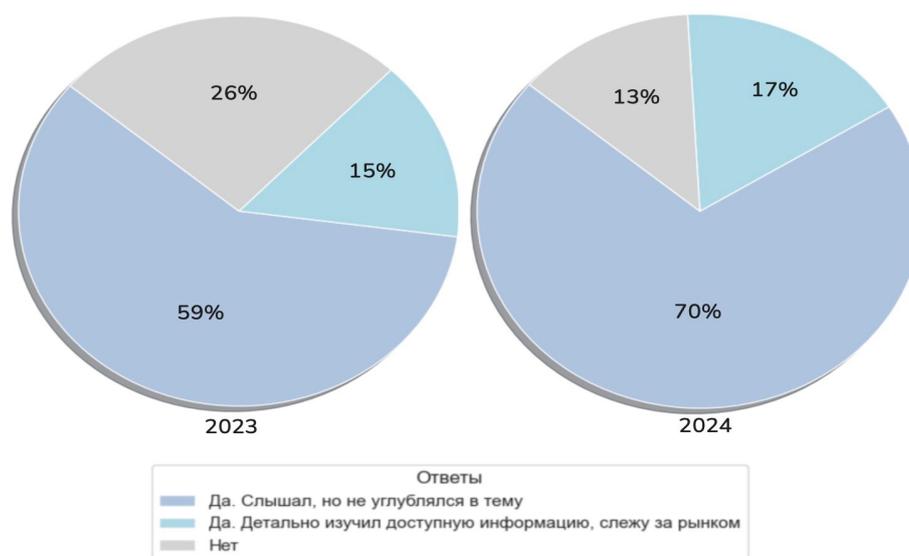


Рисунок 2 – Результаты опроса «Интересуетесь ли вы инвестициями?» частных инвесторов на канале «СберИнвестиции».

Источник: по данным исследования Sber Sib. Анализ рынка долговых ЦФА – Для роста рынка ЦФА требуется развивать инфраструктуру – URL: <https://цфа.рф/Analizdolgovyhcfaj12/>. (дата обращения: 10.11.2024)

Среди респондентов, имеющих активные брокерские счета на 2024 год, 32,9% готовы

инвестировать в ЦФА в среднем 16% от своего портфеля. На основе этих данных потенциальный спрос на ЦФА со стороны частных инвесторов оценивается на уровне 160 миллиардов рублей, что выше по сравнению с 120 миллиардами рублей в прошлом году. Основными факторами роста этого спроса являются увеличение числа осведомленных инвесторов, готовых вкладывать в ЦФА, а также рост количества брокерских счетов на 26% в год, при этом доля активных клиентов остается около 10%. [5]

Гипотезой работы авторов является прямая зависимость между объемом ЦФА в обращении и основными показателями, характеризующими уровень грамотности населения в России.

Таблица 2 – Таблица корреляций между фактором «Объем ЦФА в обращении» с основными показателями финансовой грамотности населения за период 2017-2024 г.г.

Показатель	Коэффициент корреляции с показателем «Объем ЦФА в обращении»
Уровень доверия к банкам как в финансовым институтам, %	0,68
Индекс NPS ¹	0,61
Индекс финансовой грамотности россиян в баллах	0,40
Доля опрошенных людей, которые могут рассчитать простой процент, %	-0,08
Доля опрошенных людей, которые понимают принцип диверсификации, %	-0,32
Доля опрошенных людей, которые понимают суть инфляции, %	0,13
Доля опрошенных людей, которые делали сбережения за последний год, %	-0,44
Доля опрошенных людей, у которых хватает доходов на покрытие расходов, %	0,36

Значительный уровень доверия к банкам положительно коррелирует с объёмом ЦФА в обращении. Это говорит о том, что уверенность в надёжности финансовых институтов стимулирует интерес к новым финансовым инструментам, в том числе к ЦФА. Положительная корреляция с индексом лояльности клиентов (Net Promoter Score) также показывает, что высокие показатели удовлетворённости услугами финансового сектора увеличивают вероятность обращения к ЦФА. Чем выше уровень удовлетворённости, тем больше доверие к новым продуктам, таким как ЦФА. Средняя положительная корреляция с финансовой грамотностью указывает на то, что базовые знания о финансах поддерживают интерес к ЦФА. Однако корреляция не настолько высока, что может говорить о необходимости повышения финансовой грамотности для большего вовлечения в рынок ЦФА. Показатель покрытия расходов доходами также имеет умеренную положительную корреляцию, что свидетельствует о том, что финансово стабильные граждане более склонны инвестировать в ЦФА.

Низкая положительная корреляция с пониманием инфляции предполагает, что знание этого понятия не является решающим фактором в принятии решения об использовании ЦФА, хотя некоторые осведомлённые люди всё же проявляют интерес к новым финансовым инструментам для защиты своих сбережений. Незначительная отрицательная корреляция с этим показателем может указывать на то, что умение рассчитать процент не является приоритетом для принятия решений об инвестициях в ЦФА. Более выраженная отрицательная корреляция с пониманием диверсификации

¹ Индекс NPS (Net Promoter Score) — индекс определения приверженности потребителей товару или компании / бренду (индекс готовности рекомендовать).

предполагает, что люди, осведомлённые о рисках и стратегии распределения средств, могут проявлять меньше интереса к ЦФА, считая их недостаточно диверсифицированными или слишком новыми для надёжных инвестиций. Значимая отрицательная корреляция может указывать на то, что те, кто делал сбережения, менее склонны инвестировать в ЦФА, предпочитая более консервативные финансовые инструменты. Возможно, именно осторожные инвесторы не рассматривают ЦФА как надёжное средство для сохранения средств.

В целом, данные показывают, что на интерес к ЦФА больше всего влияют такие факторы, как доверие к финансовым институтам, лояльность клиентов и базовая финансовая грамотность. Более консервативные финансово грамотные инвесторы, вероятно, пока менее склонны использовать ЦФА, из-за чего рост рынка требует дальнейшего повышения осведомлённости населения и усиления доверия к новым финансовым инструментам.

Заключение

В конечном итоге, грамотное использование финансовых инструментов и цифровых активов может значительно улучшить финансовое положение населения, способствуя экономическому росту и повышению уровня жизни. Однако для достижения этих целей необходимо активно работать над повышением финансовой грамотности и созданием образовательных программ, которые помогут людям лучше понимать и использовать доступные финансовые инструменты.

Анализ показывает, что интерес к цифровым финансовым активам (ЦФА) в России тесно связан с уровнем доверия к банкам, лояльностью клиентов к финансовым услугам и базовой финансовой грамотностью населения. Высокий уровень доверия к финансовым институтам стимулирует рост интереса к новым продуктам, таким как ЦФА, а высокий индекс NPS подчеркивает, что удовлетворенность клиентов услугами также способствует распространению цифровых активов. Однако финансово грамотные, но более консервативные инвесторы всё ещё с осторожностью относятся к ЦФА, что указывает на необходимость повышения их осведомленности и укрепления доверия к этим инструментам для более активного вовлечения населения.

Поскольку базовая финансовая грамотность положительно влияет на интерес к ЦФА, необходимо развивать просветительские кампании, которые будут подробно объяснять принципы работы цифровых финансовых активов, их потенциал и риски. Регулярные образовательные инициативы, организованные при поддержке банков и финансовых институтов, помогут населению лучше понимать преимущества и риски этих инструментов.

Финансовые компании могут предлагать клиентам онлайн-курсы и интерактивные платформы, на которых можно безопасно обучаться работе с ЦФА и другими финансовыми продуктами. Например, можно организовать симуляторы для «тестовых» инвестиций в ЦФА, что позволит потенциальным инвесторам без риска опробовать свои навыки и повысить уверенность в обращении с активами.

Учитывая осторожность инвесторов, важно создавать ясные и понятные правила регулирования ЦФА. Это поможет снизить недоверие и создать стабильные условия для привлечения новых участников. Прозрачное регулирование также облегчит понимание цифровых активов для массового пользователя. Банкам и брокерам рекомендуется стимулировать интерес уже финансово грамотных граждан к ЦФА через информирование о более сложных инвестиционных стратегиях, в том числе диверсификации активов и защитных механизмах. Это позволит вовлечь более опытных инвесторов и создать положительные примеры использования ЦФА. Эти меры способствуют росту осведомленности населения о возможностях и рисках цифровых финансовых инструментов, одновременно способствуя росту их финансовой грамотности.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. НАФИ. Финансовая грамотность россиян – 2023 – [Электронный ресурс] - URL: <https://nafi.ru/upload/iblock/b34/b3472e3a7037f1dc5cbacc9d7b2a25c6.pdf> (дата обращения 25.09.2024)
2. Cbonds: [официальный веб-сайт проекта Cbonds] - URL: <https://cbonds.ru/dfa/> (дата обращения 25.09.2024)
3. ЦБ РФ: [официальный веб-сайт Центрального Банка РФ] - URL: <https://www.cbr.ru/> (дата обращения: 20.09.2024).
4. Федеральный закон «О цифровых финансовых активах, цифровой валюте и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 31.07.2020 N 259-ФЗ
5. Sber Sib: Анализ рынка долговых ЦФА – Для роста рынка ЦФА требуется развивать инфраструктуру – URL: <https://цфа.рф/Analizdolgovyhcf/12/> . (дата обращения: 10.11.2024)
6. Балева А.А., Пшеславская В.А., Переход С.А. Мошенничество и недобросовестная практика на финансовом рынке: основные тенденции 2020-2023 гг. // Финансовые рынки и банки. - № 6. - 2024. - С. 360-365.
7. Разумовская Е. А., Разумовский Д. Ю. Активность пользования ЦФСИТ как фактор влияния на уровень финансовой грамотности населения // Сборник материалов XI международной научно-практической онлайн-конференции «Архитектура финансов: вызовы новой реальности», 22-26 марта, 2021 г., г. Санкт-Петербург. СПб., 2021. С. 180-184.
8. Кушниренко, М. Р. Выпуск цифровых финансовых активов с использованием цифровых платформ: возможности и риски для участников финансовой операции / М. Р. Кушниренко // Известия высших учебных заведений. Серия: Экономика, финансы и управление производством. – 2023. – № 2(56). – С. 6-16. – DOI 10.6060/ivesofin.2023562.638. – EDN VMUTXR.
9. Захаркина А. В. Основы цивилистической теории цифровых финансовых активов / А. В. Захаркина // Вестник Пермского университета. Юридические науки. – 2022. – № 57. – С. 504-526. – DOI 10.17072/1995-4190-2022-57-504-526. – EDN NZLMTZ.
10. Федеральный закон «О цифровых финансовых активах, цифровой валюте и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 31.07.2020 N 259-ФЗ (последняя редакция)
11. Перетолчин, А. П. Генезис и перспективы развития правового регулирования цифровых финансовых активов в Российской Федерации / А. П. Перетолчин // Journal of Digital Technologies and Law. – 2023. – Т. 1, № 3. – С. 752-774. – DOI 10.21202/jdtl.2023.33. – EDN HHLHZBU.
12. Кошелев, К. А. Тенденции развития рынка цифровых финансовых активов в контексте цифровой трансформации мировой экономики / К. А. Кошелев // Финансы: теория и практика. – 2022. – Т. 26, № 4. – С. 80-94. – DOI 10.26794/2587-5671-2022-26-4-80-94. – EDN HMMSUU.
13. Фиапшев, А. Б. Ретроспективный анализ влияния неэкономических факторов на структуру финансовых рынков / А. Б. Фиапшев, К. В. Криничанский // Modern Economy Success. – 2024. – № 1. – С. 329-335. – EDN USDDCA.

The Impact of Financial Literacy of Russians on Investment Preferences in Digital Financial Assets

Datsyuk Polina Sergeevna

Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russian Federation
Business Analyst, Ozon Technologies, Moscow, Russian Federation
E-mail: 216414@edu.fa.ru

Kalinin Pavel Pavlovich

student, Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russian Federation
Leading Data Researcher, Department of Combating Cyberbullying, Sberbank PJSC, Moscow, Russia
E-mail: 215808@edu.fa.ru

Transition Sergey Alexandrovich

teacher,
Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russian Federation
E-mail: saperekhod@fa.ru

KEYWORDS.

Digital Financial Assets (DFA), financial literacy, private investments, correlation analysis

ABSTRACT.

This article examines the dynamics of the issuance of digital financial assets (DFA) in Russia from 2022 to 2024 and the factors influencing interest in these instruments. The volume of DFA placement has significantly increased, reaching 58.3 billion rubles in 2023 and a projected 314.8 billion rubles in 2024, indicating a growing interest in DFAs. The analysis shows that the level of trust in financial institutions, customer loyalty, and basic financial literacy are key factors contributing to this interest. At the same time, more conservative investors exhibit caution regarding DFAs, highlighting the need to enhance financial literacy and trust in new financial instruments. The article emphasizes the importance of educational programs and awareness campaigns to improve understanding of DFAs and their potential, as well as the necessity of creating transparent regulatory frameworks to reduce distrust and attract new participants to the market.
