

Вестник Московского университета

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ

Основан в ноябре 1946 г.

Серия 6 ЭКОНОМИКА

Том 59 • № 5 • 2024 • СЕНТЯБРЬ—ОКТАБРЬ

Издательство Московского университета

Выходит один раз в два месяца

СОДЕРЖАНИЕ

Финансовая экономика

- Малкина М. Ю.* Финансовое заражение рынков биржевых товаров
от рынков энергоресурсов в период пандемии, энергетического кризиса и СВО. 3
- Андрианова А. В.* Отклонение рыночной стоимости БПИФов
от стоимости включенных активов 29
- Назарова В. В., Чуракова И. Ю., Гарбар А. А., Шипов А. Е.* Построение
оптимального портфеля на основе рейтинга ESG. 52

Отраслевая и региональная экономика

- Павлов П. Н., Миллер Е. М., Щетинина А. В.* Анализ
внешней торговли продукцией российской нефтегазовой отрасли
по данным «зеркальной» таможенной статистики 77
- Киселев С. В., Самсонов В. А., Сеитов С. К., Филимонов И. В.*
Методы оценки теневой экономики в сельском хозяйстве 99
- Оборин М. С.* Особенности кластерно-сетевой интеграции
предприятий агропромышленного комплекса 114
- Федорова М. А.* Трансформация производственного потенциала
сельскохозяйственной организации в условиях цифровизации. 132

Экономическая теория

- Ваславский Я. И., Ваславская И. Ю.* Пандемия COVID-19:
социальный кризис и политика государства. 153

Вопросы управления

- Муратова В. В., Шарко Е. Р.* Адаптация бизнес-модели D2C для маркетплейсов
на рынке электронной коммерции: факторы, влияющие на выбор продавцов. 172
- Шелокова С. В., Вертоградов В. А.* Почему турецкая автомобильная
промышленность «не боится» глобальных кризисов? 200
- Мухамадиева А. А., Байкенов Ж. Е., Бордияну И. В., Алысбаев К. С.*
Гендерное неравенство на рынке труда в Казахстане. 217

Демография

- Клименко Г. А.* Социально-демографические детерминанты онлайн-знакомств 240

Междисциплинарные исследования

- Воронов А. С., Иващенко Н. П., Чашкина Д. И., Шамолин М. В., Шерешева М. Ю.,
Шпакова А. А.* Внешние факторы формирования предпринимательских
намерений студентов МГУ имени М. В. Ломоносова за 2020—2024 года 265

Трибуна преподавателя

- Шаститко А. Е., Федоров С. И.* Подходы к преподаванию
теории предпринимательства в российских университетах. 287

Научная жизнь

- Хубиев К. А., Титова Н. И., Рассадина А. К.* Политическая экономия
в МГУ имени М. В. Ломоносова: история и современность 311

Lomonosov Economics Journal

VOL. 59 • No. 5 • 2024 • SEPTEMBER — OCTOBER

CONTENTS

Financial Studies

- Malkina M. Yu.* Financial contagion of commodity markets from energy markets during the pandemic, energy crisis and SMO. 3
- Andrianova A. V.* Deviation of the market value of ETFs from the value of the included assets. 29
- Nazarova V. V., Churakova I. Yu., Garbar A. A., Shipov A. E.* Building an optimal portfolio based on ESG rating. 52

Branch and Regional Economy

- Pavlov P. N., Miller E. M., Shchetinina A. V.* Analysis of foreign trade in products of the Russian oil and gas industry using mirror customs statistics 77
- Kiselev S. V., Samsonov V. A., Seitov S. K., Filimonov I. V.* Methods of assessing shadow economy in agriculture. 99
- Oborin M. S.* Specific features of cluster-network integration in enterprises of agro-industrial complex 114
- Fedorova M. A.* Transforming production potential of an agricultural organization in conditions of digitalization 132

Economic Theory

- Vaslavskiy Ya. I., Vaslavskaya I. Yu.* The COVID-19 pandemic: societal crisis and state policy 153

Management Issues

- Muratova V. V., Sharko E. R.* Adapting the D2C business model for marketplaces in e-commerce market: determinants of sellers' choice. 172
- Shchelokova S. V., Vertogradov V. A.* Why is Turkish automotive industry “not afraid” of global crises 200
- Mukhamadiyeva A. A., Baikenov Zh. E., Bordiyanu I. V., Alpysbayev K. S.* Gender inequality in Kazakhstan's labor market. 217

Demographic Studies

- Klimenko G. A.* Socio-demographic determinants of online dating 240

Interdisciplinary Studies

- Voronov A. S., Ivashchenko N. P., Chashkina D. I., Shamolin M. V., Sheresheva M. Yu., Shpakova A. A.* External factors in forming entrepreneurial intentions of Lomonosov Moscow State University students for 2020–2024. 265

Professor's Tribune

- Shastitko A. E., Fedorov S. I.* Approaches to teaching entrepreneurship theory in Russian universities 287

Academic Life

- Khubiev K. A., Titova N. I., Rassadina A. K.* Political economy in Lomonosov Moscow State University: history and modernity 311

МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

М. Ю. Малкина¹

Нижегородский государственный университет имени Н. И. Лобачевского (Нижний Новгород, Россия)

УДК: 336.76

doi: 10.55959/MSU0130-0105-6-59-5-1

ФИНАНСОВОЕ ЗАРАЖЕНИЕ РЫНКОВ БИРЖЕВЫХ ТОВАРОВ ОТ РЫНКОВ ЭНЕРГОРЕСУРСОВ В ПЕРИОД ПАНДЕМИИ, ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО КРИЗИСА И СВО²

Финансиализация товарных рынков ведет к их интеграции с глобальными финансовыми рынками и все большей включенности в цепочки передачи системного риска в экономике. Атипичное усиление зависимостей финансовых рынков в условиях воздействия внешних шоков получило название финансового заражения. Предметом настоящего исследования является финансовое заражение мировых рынков биржевых товаров («мягких» и сельскохозяйственных) от мирового рынка энергоресурсов (нефти и газа) в период пандемии, энергетического кризиса и СВО. Цель исследования — установление фактов финансового заражения, его динамики и интенсивности для разных групп товаров. Для разграничения периодов спокойного рынка и повышенной рыночной волатильности используется метод построения авторских индексов стресса. Для тестирования заражения используется построение ARDL-GARCH -моделей и динамический метод моментов совместного распределения доходностей источника и реципиента заражения, включающий расчет условной корреляции, коасимметрии, кокуртозиса и коволатильности. Вывод о возможном заражении делается на основе сравнения тестовых статистик с критическим значением для нормального или асимптотически нормального распределения. В результате проведенного исследования подтверждено заражение рынков биржевых фьючерсов от рынков фьючерсов нефти и природного газа во всех периодах. Доказана большая заразность рынка нефти по сравнению с рынком газа, относительно равномерная заразность нефти в разные периоды и относительно большая заразность газа в период СВО. Установлена более высокая чувствительность сельскохозяйственных товаров к заражению от рынков энергоресурсов, чем «мягких» товаров. Выявлено большее заражение рынков для более высоких моментов распределения (передачи волатильности и взаимосвязи

¹ Малкина Марина Юрьевна — д.э.н., профессор, кафедра экономической теории и методологии, Нижегородский государственный университет имени Н. И. Лобачевского; e-mail: mmuri@yandex.ru, ORCID: 0000-0002-3152-3934.

² Исследование выполнено за счет гранта Российского научного фонда № 23-28-00453, <https://rscf.ru/project/23-28-00453/>

доходности одного актива с волатильностью и асимметрией доходности другого актива), чем для более низких моментов распределения. Полученные результаты могут быть полезными инвесторам при разработке оптимальных хеджировочных стратегий и управлении инвестиционными портфелями, государству — при совершенствовании политики финансовой стабилизации в периоды кризисов.

Ключевые слова: финансовое заражение, рынки биржевых товаров, фьючерсы, метод моментов, коасимметрия, кокуртозис, коволатильность, пандемия, энергетический кризис, СВО.

Цитировать статью: Малкина, М. Ю. (2024). Финансовое заражение рынков биржевых товаров от рынков энергоресурсов в период пандемии, энергетического кризиса и СВО. *Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика*, 59(5), 3–28. <https://doi.org/10.55959/MSU0130-0105-6-59-5-1>.

M. Yu. Malkina

Lobachevsky State University of Nizhny Novgorod (Nizhny Novgorod, Russia)

JEL: G15, G17

FINANCIAL CONTAGION OF COMMODITY MARKETS FROM ENERGY MARKETS DURING THE PANDEMIC, ENERGY CRISIS AND SMO³

The financialization of commodity markets leads to their integration with global financial markets and increasing inclusion in chains of transmission of systemic risk in the economy. Financial contagion is an atypical increase in the interdependence of financial markets under the influence of external shocks. The subject of this study is the financial contagion of global commodity markets (soft and agricultural goods) from the global energy market (oil and gas) during the pandemic, energy crisis and special military operation of Russia in Ukraine (SMO). The purpose of the study is to establish the facts of financial contagion, its dynamics and intensity for different groups of goods. The construction of the author's stress indices allows us to distinguish between periods of a calm market and increased market volatility. Testing for contagion is carried out using the construction of ARDL-GARCH models, dynamic method of co-moments of the returns distribution of the source market of contagion and the recipient market, including the calculation of conditional correlation, coskewness, cokurtosis and covolatility. A conclusion about possible contagion is made based on a comparison of test statistics with a critical value for a normal or asymptotically normal distribution. The study confirmed contagion of exchange-traded futures markets by oil and natural gas futures markets in all periods. Oil market showed greater contagiousness compared to the gas market; oil proved to be relatively uniformly contagious in different periods, while gas proved to be

³ The study was supported by the Russian Science Foundation grant No. 23-28-00453, <https://rscf.ru/project/23-28-00453/>

relatively more contagious during the SMO. Agricultural commodities have proven to be more susceptible to contagion from energy markets than soft commodities. Stronger market contagion occurs at higher co-moments of distribution (volatility contagion, return-volatility and return-asymmetry contagion) than at lower co-moments of distribution. The results obtained can be useful for investors in developing optimal hedging strategies and managing investment portfolios, and for the state in improving financial stabilization policies during periods of crisis.

Keywords: financial contagion, commodity markets, futures, method of moments, coskewness, cokurtosis, covolatility, pandemic, energy crisis, SMO.

To cite this document: Malkina, M. Yu. (2024). Financial contagion of commodity markets from energy markets during the pandemic, energy crisis and SMO. *Lomonosov Economics Journal*, 59(5), 3–28. <https://doi.org/10.55959/MSU0130-0105-6-59-5-1>.

Введение

В условиях финансовой глобализации биржевые товары все больше приобретают свойства финансовых активов. Число открытых контрактов на товарных биржах растет колоссальными темпами, а объем торгов биржевыми деривативами уже в начале века в десятки раз превышал физическое производство многих товаров (Domanski, Heath, 2007). В настоящее время производные ценные бумаги на биржевые товары и биржевые индексы активно используются в разработке стратегий финансовых игроков и управлении инвестиционными портфелями. Растущая финансиализация товарных рынков сопровождается значительным ростом цен и волатильности доходности биржевых товаров. Другим ее результатом является тесная интеграция товарных рынков с традиционными рынками финансовых активов (Silvennoinen, Thorp, 2013), увеличение корреляции доходности товарных фьючерсов с доходностью акций (Kang et al., 2023). В условиях финансиализации усиливается зависимость рынков биржевых товаров от потрясений на фондовых рынках, потока тревожных новостей. А сами товарные деривативы активно включаются в цепочки распространения системных шоков в экономике.

Одной из причин финансиализации товарных рынков исследователи называют массовый приток капитала на рынки товарных фьючерсов от институциональных инвесторов (хедж-фондов, пенсионных фондов, консультантов по торговле сырьевыми товарами, СТА). Этот приток изначально объяснялся низкой корреляцией доходности товарного и фондового рынков, что обеспечивало использование товарных фьючерсов в качестве надежного инструмента хеджирования рисков и диверсификации инвестиционных портфелей. Однако приток капитала на рынки товарных деривативов и индексов привел к усилению их взаимосвязей с рынками традиционных фондовых активов и однонаправленной динамике их доходности (Tang, Xiong, 2012).

В периоды повышенной рыночной турбулентности имеет место передача шоков и распространение возмущений между различными сегментами финансового рынка. Некоторые исследователи (Dornbusch et al., 2000) обнаружили, что при этом происходит не просто проявление взаимосвязей финансовых рынков (interconnectedness), но и их усиление и изменение способов взаимодействия по сравнению с периодами относительного рыночного спокойствия. Это явление получило название **финансового заражения (financial contagion)**. Экономисты объясняют феномен финансового заражения в условиях воздействия внешних шоков разными причинами: снижением общего уровня ликвидности и повышением стоимости финансовых ресурсов, торговой связанностью рынков, поведением финансовых игроков, пересматривающих свои инвестиционные портфели, ведущих себя однонаправленно и, как правило, менее рационально в периоды рыночной неопределенности и пр. (Guidolin, Pedio, 2017; Grillini et al., 2022).

Современные кризисы в той или иной степени охватывают рынки энергоресурсов. Серьезные потрясения на мировых рынках нефти и природного газа, выражающиеся в резком изменении их доходности и существенном росте волатильности, сопровождали как пандемический кризис 2020–2021 гг., так и глобальный энергетический кризис 2021–2022 гг., возобновившийся и усилившийся после объявления Россией СВО на Украине и введения новых антироссийских санкций. Рынки энергоресурсов связаны с рынками других биржевых товаров по линии спроса и предложения, цен и издержек производства, процессов замещения традиционных источников энергии биотопливом и пр. Поэтому торговый канал заражения рынков биржевых товаров от рынков энергоресурсов является основным. В периоды стресса он дополняется заражением по финансовому, информационному, макроэкономическому, политическому и прочим каналам.

Настоящее исследование посвящено измерению и анализу финансового заражения мирового рынка сельскохозяйственных и так называемых мягких биржевых товаров от мировых рынков нефти и газа в период пандемии, глобального энергетического кризиса и новых антироссийских санкций.

Обзор литературы

Концепция финансового заражения появилась и активно развивалась в рамках так называемого эпидемиологического подхода в экономике, в котором процессы заражения на финансовых рынках рассматриваются по аналогии с распространением заболевания в ноосфере (Marsiglio et al., 2019).

В русле общих подходов к глобализации финансовых рынков в ряде исследований изучалась передача заражения между рынками фондовых активов и биржевых товаров. Например, в статье (Roy, Roy, 2017) с ис-

пользованием DCC-MGARCH модели исследовалось заражение рынка товарных деривативов в Индии от рынка акций. На основе обобщенной VAR-модели авторы пришли к выводу, что товарные и фондовые рынки являются чистыми источниками волатильности, тогда как рынки облигаций, иностранной валюты и золота выступают чистыми приемниками волатильности. Сделан также вывод, о том, что товарный рынок принимает заражение только от фондового рынка.

В работе (Zhu et al., 2020) показано, что передача рисков между энергетическими рынками и компаниями значительно усиливается в периоды потрясений в связи с растущим присутствием спекулянтов, арбитражеров и трейдеров, занимающихся конвергенцией, которые используют высокий уровень заемных средств и корректируют свое инвестиционное поведение и стратегии в зависимости от настроений и уровня неприятия риска. А в работе (Abdullah et al., 2023) с помощью построения моделей стоимости под риском условной авторегрессии (CAViaR) и квантильной авторегрессии (QVAR) для четырех кризисов, имевших место в интервале 2006–2023 гг., обнаружено распространение хвостового риска в рядах доходностей рынков электроэнергии от пяти основных видов сырья (включая нефть, газ и уголь).

Взаимное заражение товарных рынков является гораздо более редким предметом изучения исследователей, нежели передача заражения между товарными и фондовыми активами. Однако финансиализация товарных рынков и активное использование товарных фьючерсов в стратегиях диверсификации инвестиционных портфелей и хеджирования рисков (Jensen et al., 2000; Erb, Harvey, 2006) делают такого рода исследования вполне обоснованными. В частности, в работе (Chalid, Handika, 2022) с использованием безусловной корреляции, метода совместного превышения уровня доходности (coexceedances) и полиномиального логита исследуется заражение на рынках энергетических товаров, металлов и сельскохозяйственных товаров. Авторы приходят к выводу, что масштабы распространения заражения асимметричны, различны для разных товаров и отличаются для положительных и отрицательных экстремальных доходностей.

В работе (Algieri, Leccadito, 2017) с помощью подхода дельта-условной стоимости под риском (ΔCoVaR) и построения квантильной регрессии исследуется риск передачи заражения с товарных рынков (энергетики, продуктов питания и металлов) на экономику в целом и между секторами. Авторы приходят к выводу, что рынок нефти вносит больший вклад в распространение заражения, чем рынки металлов и продуктов питания; энергетика оказывает влияние на продовольственные рынки, а нефть больше, чем биотопливо, участвует в распространении заражения на продовольственные рынки.

В работе (Boroumand, Porcher, 2023) изучалась взаимосвязь рынка нефти WTI и других сырьевых рынков с 1982 по 2020 г. В результате ав-

торы пришли к выводу, что интенсивность, скорость и продолжительность финансового заражения варьировали в зависимости от периода и макроэкономических факторов. В другом исследовании на основе построения двумерной EGARCH модели оценивалось влияние рынка сырой нефти на рынки несырьевых товаров до и после финансового кризиса 2008 г. (Ji, Fan, 2012). Авторы пришли к выводу о том, что рынок сырой нефти оказывает значительное и ключевое влияние на волатильность рынков неэнергетических сырьевых товаров. Более того, это влияние после кризиса 2008 г. только усилилось.

Изучая передачу заражения между рынками сырой нефти и сельскохозяйственными фьючерсами с использованием TVP-VAR модели, другие исследователи (Gong et al., 2023) пришли к выводу о том, что между рынками сельскохозяйственных фьючерсов всегда существует значительное чистое заражение. При этом чистое заражение между рынками сырой нефти и рынками сельскохозяйственных фьючерсов проявляется только в некоторые периоды времени и в основном в направлении от сырой нефти к сельскохозяйственным продуктам. Кроме того, авторы показывают, что взаимосвязь двух рынков усилилась в период пандемии COVID-19.

Отдельные исследователи связывают усиление влияния цены нефти на цены сельскохозяйственных товаров с заменой ископаемого топлива биотопливом, в частности, этанолом (Chang, Su, 2010; Ji, Fan, 2012; Gong et al., 2023). Однако в других исследованиях эти зависимости не подтверждаются. В частности, (Cabrera, Schulz, 2016) в результате построения GARCH-модели на данных Германии приходят к выводу о необоснованности предположения, что биодизель является причиной высоких и нестабильных цен на сельскохозяйственную продукцию.

Существует ряд исследований, доказывающих, что большему заражению подвержены те сырьевые товары, которые включены в инвестиционные сырьевые индексы (S&P-GSCI и DJ-AIG), что объясняется поведением инвесторов, а не фундаментальными макроэкономическими факторами. Эти индексы также показывают большую корреляцию с ценами на нефть и большую волатильность, чем обычные товарные фьючерсы (Tang, Xiong, 2012).

Важной предпосылкой изучения финансового заражения является идентификация периода воздействия внешнего шока и его отделение от периода спокойного поведения рынков. Для решения этой задачи разными авторами применяются такие методы, как построение индексов стресса или моделей с Марковскими переключениями (Markov switching models) (Ye et al., 2016). В настоящем исследовании для идентификации периода воздействия внешнего шока мы используем метод построения индексов стресса, предложенный и апробированный в работе (Малкина, Овчаров, 2019). Преимуществом индексов стресса является относительная простота построения и информативность. Еще одним способом идентификации

периода воздействия внешнего шока является динамическое измерение заражения в скользящем окне (Dajcman, 2013; Fry-McKibbin et al., 2022).

Другая важная проблема — тестирование наличия/отсутствия передачи финансового заражения между рынками в период воздействия внешнего шока, которое также может сопровождаться оценками интенсивности и продолжительности заражения. Для этого используется целый арсенал методов, среди которых наиболее популярными являются: 1) статистический метод моментов совместного распределения доходностей двух активов; 2) построение VAR-моделей (векторных авторегрессий) разных спецификаций; 3) построение GARCH-моделей (авторегрессионной условной гетероскедастичности) и их модификаций, в том числе DCC GARCH-модели (Пивницкая, Теплова, 2021); 4) метод квантильных регрессий; 5) метод копул (специальных функций распределения); 6) построение моделей пространственной автокорреляции и пр.

Среди этих методов наиболее понятным, простым в реализации и хорошо интерпретируемым является метод моментов распределения. В этом методе финансовое заражение диагностируется на основе увеличения или значительного изменения центральных моментов совместного распределения доходностей двух активов (условной корреляции, коасимметрии, кокуртозиса, коволатильности) в период воздействия внешних шоков по сравнению с периодом относительного рыночного спокойствия. В продвинутом варианте этого метода доходности исследуемых активов предварительно «очищаются» от влияния других факторов и собственных паттернов развития с помощью построения моделей типа ARIMA, ARDL, GARCH. Далее остатки этих моделей участвуют в расчете совместных моментов распределения. Такие методы активно развивались в работах зарубежных ученых (Forbes, Rigobon, 2002; Fry et al., 2010; Hui, Chan, 2012; Fry-McKibbin et al., 2014; Fry-McKibbin et al., 2022; Aye et al., 2022). Они использовались для оценки финансового заражения CDS банковского и страхового сектора, суверенных облигаций, индексов акций и волатильности во время глобального финансового кризиса 2008–2012 гг. в Европе и США (Apergis et al., 2019); передачи финансового заражения между фондовыми рынками (рынками акций) большой двадцатки во время кризиса COVID-19 (Fry-McKibbin et al., 2022); влияния фондовых индексов разных стран на исламские индексы в 2007–2017 гг. (Hassan et al., 2023). Метод моментов также ранее применялся для оценки межотраслевого заражения в российской экономике в период пандемии и санкций (Малкина, 2023).

Целью настоящего исследования является идентификация передачи финансового заражения между рынками биржевых товаров в период глобальных энергетических шоков на основе построения ARDL-GARCH-моделей и комплекса тестов на центральные моменты совместного распределения доходностей.

Гипотеза исследования: во время пандемии 2020–2021 гг., глобального энергетического кризиса 2021–2022 гг. и периода СВО 2022–2023 гг. наблюдалось финансовое заражение рынков «мягких» и сельскохозяйственных товаров от рынков энергетических товаров (нефти и газа).

Данные и методы

В исследовании финансового заражения участвовали цены фьючерсов 18 биржевых товаров, торгующихся в международной биржевой сети ICE (Intercontinental Exchange)⁴. Эти товары объединены в следующие группы: 1) энергетические товары (нефть марки BRENT и природный газ); 2) так называемые мягкие (soft) биржевые товары (кофе, какао, пиломатериалы и пр.); 3) сельскохозяйственные товары (продукты животноводства и растениеводства). Источником информации о средненежных ценах фьючерсов этих товаров за 2016–2023 гг. послужили данные международного сайта финансовой информации и новостей Investing.com.

В анализе использовались ряды межсессионной логарифмической доходности ($r_{i,t}$) этих товаров:

$$r_{i,t} = \ln(P_{i,t}) - \ln(P_{i,t-1}), \quad (1)$$

где $P_{i,t}$ — средняя фьючерсная цена товара i в торговую сессию t . В отличие от рядов цен, эти ряды являются слабо стационарными, что проверено с помощью расширенного теста Дики — Фуллера. Тест Грейнджера на причинность подтвердил наличие влияния доходности энергетических товаров на доходности других исследуемых товаров в рассматриваемом периоде.

Для идентификации периодов повышенной турбулентности рынков нефти и газа и возможной передачи заражения от них рынкам «мягких» и сельскохозяйственных биржевых товаров были построены авторские индексы стресса:

$$SI_{i,T} = \sigma_{i,T} - \mu_{i,T}, \quad (2)$$

где $\mu_{i,T}$ — скользящая (с шагом в одно наблюдение) средненежная доходность актива i за 50 смежных торговых дней, период $T = t - 49:t$; $\sigma_{i,T}$ — скользящее стандартное отклонение доходности актива i в периоде T . Необходимо отметить, что скользящий коэффициент вариации представляется менее удачной альтернативой предлагаемому индексу стресса, так как приобретает за пределами высокие значения при близких к нулю средних значениях и слабо интерпретируем при отрицательных средних значениях

⁴ ICE — крупнейшая глобальная сеть бирж и клиринговых палат США, Канады и Европы, объединенный оператор срочного рынка всех видов фондовых, товарных, валютных активов.

($\mu_{i,T}$). Рассчитанные средние индексы стресса для двух тестируемых групп биржевых товаров в сопоставлении с индексами стресса нефти и природного газа представлены на рис. 1 и 2.

На рис. 1 отчетливо видны два периода повышенной турбулентности рынков нефти: сильный, соответствующий острой фазе пандемии 2020 г., и относительно более слабый, но в то же время более продолжительный, соответствующий начальному периоду специальной военной операции России на Украине (2022 г.). Есть и другие периоды повышенной турбулентности, например, соответствующий 2018 г., но он не является предметом данного анализа.

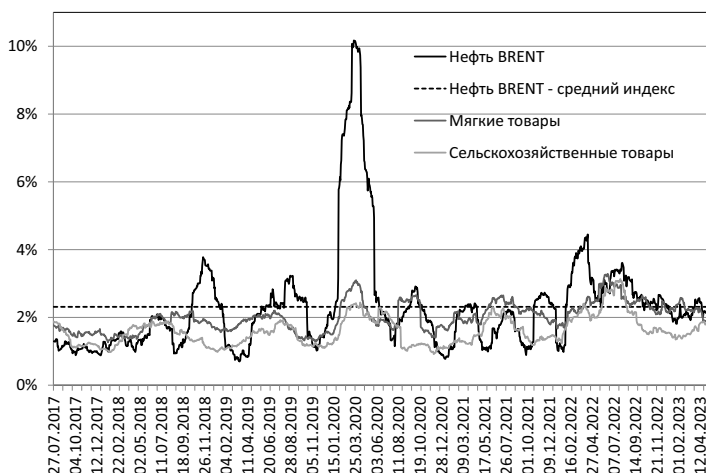


Рис. 1. Индексы стресса на рынках биржевых товаров (идентификация влияния рынка нефти)

Примечание. Здесь и на рис. 2 для «мягких» и сельскохозяйственных товаров представлены средние индексы стресса по группе.

Источник: авторская разработка.

Для рынка природного газа (рис. 2) также отмечаются всплески волатильности во время острой фазы пандемии и в период спецоперации, однако подобные всплески наблюдаются и в период энергетического кризиса 2021–2022 гг. На обоих рисунках видны отклики двух групп тестируемых товаров — «мягких» и сельскохозяйственных — на стресс на рынках нефти и газа.

Далее проводилось тестирование заражения товарных рынков с начала пандемии. Период спокойного рынка был определен как непосредственно предшествующий пандемическому периоду промежуток времени, когда индекс стресса оказывался ниже линии среднего стресса. Для чистоты эксперимента для нефти использовался разрывный период (исключен интер-

вал времени, в котором индекс стресса оказывался выше линии среднего стресса). На основе точек пересечения индексами стресса нефти и газа слева снизу линии среднего стресса весь период повышенного стресса был разделен на три подпериода: 1) период пандемии; 2) период энергетического кризиса; 3) период новых антироссийских санкций. Результаты представлены в табл. 1.



Рис. 2. Индексы стресса на рынках биржевых товаров
(идентификация влияния рынка природного газа)

Источник: авторская разработка.

Заметим, что периоды времени определялись по волатильности доходности фьючерсов энергетических товаров, поэтому они не точно совпадают с официально установленными хронологическими рамками соответствующих кризисов. Такое смещение оправдано и тем, что индекс стресса в каждый момент времени рассчитывался как среднее по 50 наблюдениям. Обратим внимание также на некоторое несоответствие количества наблюдений по разным группам товаров в одном и том же периоде, что объясняется разным количеством торговых сессий в этом периоде. Наконец, в каждый стрессовый период попадает как период повышенной волатильности энергетического рынка, так и последующий период его относительного спокойствия. Это объясняется несинхронностью влияния стресса на энергетических рынках на рынки других биржевых товаров.

Разделение периода исследования на подпериоды

Энергетические товары	Периоды (количество наблюдений для «мягких» и сельскохозяйственных товаров)			
	Дострессовый	Пандемический (ПН)	Энергетического кризиса (ЭК)	СВО
Нефть	19.12.2018– 09.05.2019; 17.09.2019– 26.12.2019 (165; 167)	27.12.2019– 20.10.2021 (458; 462)	21.10.2021– 31.01.2022 (70; 73)	01.02.2022– 17.05.2023 (325; 271)
Газ	19.12.2018– 14.11.2019 (183; 184)	15.11.2019– 30.08.2021 (450; 454)	31.08.2021– 31.03.2022 (148; 150)	01.04.2022– 17.05.2023 (283; 295)

Для идентификации заражения, диагностики его нарастания и затухания в трех стрессовых подпериодах использовался динамический подход. Заражение определялось в скользящем окне, включающем 50 смежных наблюдений, сдвигающемся последовательно на одно наблюдение, начиная с первого дня пандемического периода и заканчивая последним днем исследования (17.05.2023). Это позволило оценить интенсивность заражения в разные моменты времени.

Методика диагностики заражения включала два этапа.

На первом этапе для логарифмических доходностей всех биржевых товаров строились объединенные ARDL(k,l)-GARCH(p,q) модели следующей спецификации:

$$r_t = a_0 + \sum_{k=1}^K a_k \cdot r_{t-k} + \sum_{l=0}^L b_l \cdot VIX_{t-l} + u_t, \quad (3)$$

$$\sigma_t^2 = \omega + \sum_{i=1}^q \alpha_i \cdot u_{t-i}^2 + \sum_{j=1}^p \beta_j \cdot \sigma_{t-j}^2, \quad (4)$$

где VIX_t — логарифмическая доходность CBOE Volatility Index — индекса волатильности Чикагской биржи опционов, применяется как контрольная переменная, абсорбирующая общую волатильность рынка; u_t — остатки модели; σ_t^2 — их вариация; α_i — параметр, характеризующий ARCH-процесс; β_j — параметр, характеризующий GARCH-процесс. Функции оцениваются методом максимального правдоподобия.

Далее в анализе взаимосвязи доходности двух активов применяются остатки из второго уравнения. Таким образом мы исключаем влияние общей волатильности рынков (системного риска) и собственной кластеризации волатильности на доходность исследуемых инструментов.

На втором этапе остатки ARDL-GARCH-моделей использовались для тестирования заражения с применением метода центральных момен-

тов совместного распределения доходностей двух активов, впервые предложенного в (Forbes, Rigobon, 2002) и далее развитого в (Fry et al., 2010; Fry-McKibbin, Hsiao, 2018). Для этого были проведены следующие тесты.

1. *Тест на корреляцию доходности* актива i — тестируемого источника заражения и j — потенциального реципиента заражения. Поскольку в кризисном периоде волатильность актива — источника заражения (i) увеличивается значительно, в работе (Forbes, Rigobon, 2002) был предложен способ расчета условной выборочной корреляции с коррекцией на гетероскедастичность ($\widehat{v}_{y/x}$) для этого периода:

$$\widehat{v}_{y/x} = \frac{\widehat{\rho}_y}{\sqrt{1 + \left(\frac{\widehat{\sigma}_{y,i}^2}{\widehat{\sigma}_{x,i}^2} - 1 \right) \cdot (1 - \widehat{\rho}_y^2)}}, \quad (5)$$

где $\widehat{\rho}_y$ — коэффициент безусловной выборочной корреляции Пирсона для доходности активов i и j в кризисный период y ; $\widehat{\sigma}_{x,i}^2$ и $\widehat{\sigma}_{y,i}^2$ — вариация (дисперсия) доходности актива i в докризисный x и кризисный y периоды, соответственно.

Подозрение о возможном заражении актива j активом i возникает, если скорректированная корреляция доходностей двух активов в кризисный период значительно выше, чем в докризисный период, т.е. $\widehat{v}_{y/x} > \widehat{\rho}_x$. Согласно (Forbes, Rigobon, 2002), если условная корреляция между доходностью активов после учета гетероскедастичности в период кризиса значительно не увеличивается, нельзя утверждать о наличии заражения, только о взаимозависимости двух активов. Для оценки значимости этого превышения рассчитывается тестовая статистика К. Форбс — Р. Ригобона FR по формуле, представленной в указанной выше работе:

$$FR(i \rightarrow j) = \frac{\ln \left(\frac{1 + \widehat{v}_{y/x}}{1 - \widehat{v}_{y/x}} \right) - \ln \left(\frac{1 + \widehat{\rho}_x}{1 - \widehat{\rho}_x} \right)}{2 \cdot \sqrt{\frac{1}{T_y - 3} + \frac{1}{T_x - 3}}}. \quad (6)$$

Полученное значение тестовой статистики сравнивается с ее критическим значением при принятом уровне значимости (обычно $\alpha = 0,05$) для нормального распределения доходности. Если $FR > FR_{кр}$, делается вывод о возможном заражении.

Далее проводятся тесты на заражение для более высоких центральных моментов совместного распределения доходностей двух активов, представленные в работах (Fry et al., 2010; Fry-McKibbin, Hsiao, 2018). Эти моменты распределения аналогичны ковариации и рассчитываются по формулам:

$$\widehat{\Psi}_x(r_i^m, r_j^n) = \frac{1}{T_x} \sum_{t=1}^T \left(\frac{r_{i,t} - \widehat{\mu}_{x,i}}{\widehat{\sigma}_{x,i}} \right)^m \left(\frac{r_{j,t} - \widehat{\mu}_{x,j}}{\widehat{\sigma}_{x,j}} \right)^n, \quad (7)$$

$$\widehat{\Psi}_y(r_i^m, r_j^n) = \frac{1}{T_y} \sum_{t=1}^T \left(\frac{r_{i,t} - \widehat{\mu}_{y,i}}{\widehat{\sigma}_{y,i}} \right)^m \left(\frac{r_{j,t} - \widehat{\mu}_{y,j}}{\widehat{\sigma}_{y,j}} \right)^n. \quad (8)$$

2. *Тест на коасимметрию* (co-skewness, CS) распределения проверяет передачу заражения от доходности актива i к вариации актива j (CS_{12}) и, наоборот, передачу заражения от вариации актива i к доходности актива j (CS_{21}). Коасимметрии рассчитываются для периодов x и y по формулам (5) и (6) при условии $m = 1, n = 2$ и $m = 2, n = 1$. Существенное отклонение, в том числе изменение знака коасимметрии в кризисном периоде по сравнению с докризисным периодом говорит о возможном заражении актива j от актива i по линии третьего центрального момента распределения. Для оценки значимости этого отклонения рассчитывается тестовая статистика по формулам:

$$CS_{12}(i \rightarrow j; r_i^1, r_j^2) = \frac{\widehat{\Psi}_y(r_i^1, r_j^2) - \widehat{\Psi}_x(r_i^1, r_j^2)}{\sqrt{\frac{4 \cdot \widehat{v}_{y/x}^2 + 2}{T_y} + \frac{4 \cdot \widehat{\rho}_x^2 + 2}{T_x}}}, \quad (9)$$

$$CS_{21}(i \rightarrow j; r_i^2, r_j^1) = \frac{\widehat{\Psi}_y(r_i^2, r_j^1) - \widehat{\Psi}_x(r_i^2, r_j^1)}{\sqrt{\frac{4 \cdot \widehat{v}_{y/x}^2 + 2}{T_y} + \frac{4 \cdot \widehat{\rho}_x^2 + 2}{T_x}}}. \quad (10)$$

Полученное значение тестовой статистики сравнивается с ее критическим значением при принятом уровне значимости (обычно $\alpha = 0,05$) для асимптотически нормального распределения доходности (χ^2 распределения). Если $CS_{12}(i \rightarrow j) > CS_{cr}$ и $CS_{21}(i \rightarrow j) > CS_{cr}$, делается вывод о возможном заражении.

3. *Тест на кокуртозис* (co-kurtosis, CK) проверяет передачу заражения от доходности актива i к асимметрии доходности актива j (CK_{13}) и, наоборот, передачу заражения от асимметрии доходности актива i к доходности актива j (CK_{31}). Кокуртозисы рассчитываются для периодов x и y по скорректированным (нормализованным) формулам (5) и (6) при условии $m = 1, n = 3$ и $m = 3, n = 1$:

$$\widehat{\xi}_x(r_i^m, r_j^n) = \widehat{\Psi}_x(r_i^m, r_j^n) - 3 \cdot \widehat{\rho}_x, \quad (11)$$

$$\widehat{\xi}_y(r_i^m, r_j^n) = \widehat{\Psi}_y(r_i^m, r_j^n) - 3 \cdot \widehat{v}_{y/x}. \quad (12)$$

Существенное увеличение кокуртозиса в кризисном периоде по сравнению с докризисным периодом и изменение его знака с отрицательного на положительный говорит о возможном заражении актива j от актива i по линии четвертого центрального момента распределения. Для оценки значимости этого изменения рассчитывается тестовая статистика по формулам:

$$CK_{13}(i \rightarrow j; r_i^1; r_j^3) = \left(\frac{\widehat{\xi}_y(r_i^1, r_j^3) - \widehat{\xi}_x(r_i^1, r_j^3)}{\sqrt{\frac{18 \cdot \widehat{v}_{y/x}^2 + 6}{T_y} + \frac{18 \cdot \widehat{\rho}_x^2 + 6}{T_x}}} \right)^2$$

$$CK_{31}(i \rightarrow j; r_i^3; r_j^1) = \left(\frac{\widehat{\xi}_y(r_i^3, r_j^1) - \widehat{\xi}_x(r_i^3, r_j^1)}{\sqrt{\frac{18 \cdot \widehat{v}_{y/x}^2 + 6}{T_y} + \frac{18 \cdot \widehat{\rho}_x^2 + 6}{T_x}}} \right)^2$$

Полученное значение тестовой статистики сравнивается с ее критическим значением при принятом уровне значимости (обычно $\alpha = 0,05$) для асимптотически нормального распределения доходности (χ^2 распределения). Если $CK_{13}(i \rightarrow j) > CK_{cr}$ и $CK_{31}(i \rightarrow j) > CS_{cr}$, делается вывод о возможном заражении.

4. Тест на коволатильность (co-volatility, CV) проверяет передачу заражения от вариации актива i к вариации актива j (CV_{22}). Коволатильность рассчитывается для периодов x и y по скорректированным (нормализованным) формулам (5) и (6) при условии $m = 2, n = 2$:

$$\widehat{\Phi}_x(r_i^2, r_j^2) = \widehat{\Psi}_x(r_i^2, r_j^2) - \left(1 + 2 \cdot \widehat{\rho}_x^2\right), \quad (15)$$

$$\widehat{\Phi}_y(r_i^2, r_j^2) = \widehat{\Psi}_y(r_i^2, r_j^2) - \left(1 + 2 \cdot \widehat{v}_{y/x}^2\right). \quad (16)$$

Тестовая статистика рассчитывается по формулам (Fry-McKibbin, Hsiao, 2018):

$$CV_{22}(i \rightarrow j; r_i^2; r_j^2) = \left[\frac{\widehat{\Phi}_y(r_i^2, r_j^2) - \widehat{\Phi}_x(r_i^2, r_j^2)}{\sqrt{\frac{4 \cdot \widehat{v}_{y/x}^4 + 16 \cdot \widehat{v}_{y/x}^2 + 4}{T_y} + \frac{4 \cdot \widehat{p}_x^4 + 16 \cdot \widehat{p}_x^2 + 4}{T_x}}} \right]^2. \quad (17)$$

Полученное значение тестовой статистики сравнивается с ее критическим значением при принятом уровне значимости (обычно $\alpha = 0,05$) для асимптотически нормального распределения доходности (χ^2 распределения). Если $CV_{22}(i \rightarrow j) > CV_{cr}$, делается вывод о возможном заражении.

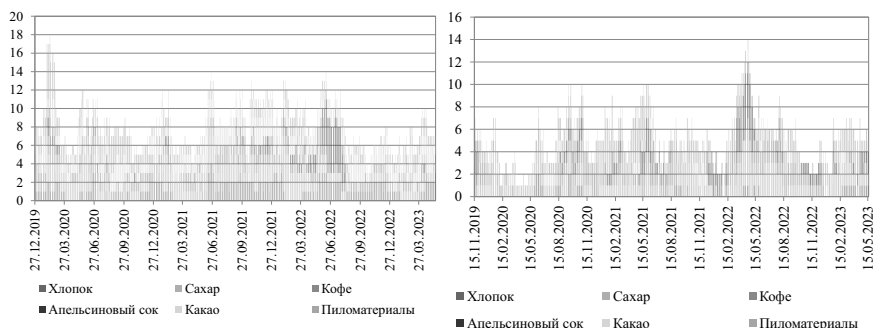
Результаты анализа и их обсуждение

На рис. 3 представлены в динамике полученные результаты о количестве положительных тестов на заражение рынков различных товаров от рынков нефти и газа. Они наглядно демонстрируют нарастание и затухание заражения во времени. На рисунке отчетливо видны всплески заражения во время острой фазы пандемии, нарастания энергетического кризиса и СВО.

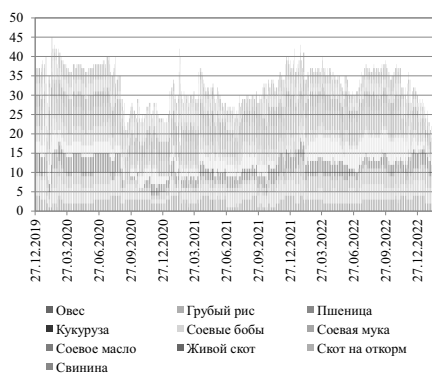
Рынок нефти (рис. 3, а и 3, б) демонстрирует более интенсивное, но в то же время более равномерное во времени заражение, чем рынок газа. Исключение составляет всплеск заражения «мягких» товаров и более длительное интенсивное заражение сельскохозяйственных товаров от рынка нефти в период острой фазы пандемии (февраль — апрель 2020 г.), когда произошел обвал нефтяного рынка.

Рынок газа (рис. 3, в и 3, г) демонстрирует кратковременные всплески заражения товарных рынков во время острой фазы энергетического кризиса и начала СВО, после чего интенсивность заражения так же резко спадает. Вероятно, это объясняется столь же резкими всплесками волатильности рынка газа в указанных периодах (рис. 2).

Рисунки также свидетельствуют о большей подверженности заражению (от рынков нефти и газа) рынков сельскохозяйственных товаров и меньшей подверженности заражению рынков «мягких» товаров, хотя ситуация для конкретных товаров отличается.

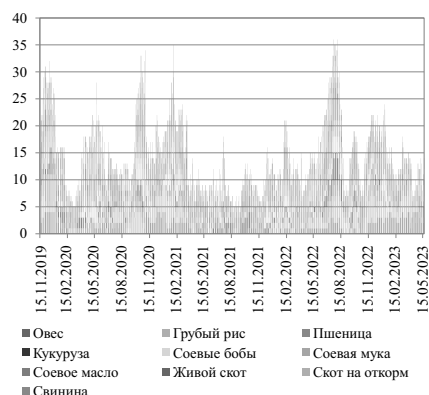


а) нефть → «мягкие» товары



б) нефть → сельскохозяйственные товары

в) газ → «мягкие» товары



г) газ → сельскохозяйственные товары

Рис. 3. Заражение рынков «мягких» и сельскохозяйственных товаров от рынков нефти и газа в период пандемии и санкций в динамике, количество подтвержденных тестов

Примечание. Максимально возможное количество заражений для рис. 3, а и 3, в равно 36, для рис. 3, б и 3, г — 60.

Источник: авторская разработка.

В табл. 2 обобщены данные о доле подтвержденных динамических тестов на заражение рынков конкретных «мягких» и сельскохозяйственных товаров от рынков энергетических товаров (нефти и газа) во всем исследуемом периоде заражения, а также отдельно для периодов пандемии, энергетического кризиса и СВО.

Таблица 2

**Оценки финансового заражения биржевых рынков
в период пандемических и постпандемических шоков,
% подтвержденных случаев**

Товары — реципиенты заражения	Товары — источники заражения							
	Нефть				Газ			
	ПН	ЭК	СВО	ОБЩ	ПН	ЭК	СВО	ОБЩ
	«Мягкие» товары							
Хлопок	17,8	34,3	18,5	19,4	3,6	2,4	4,8	3,8
Сахар	29,3	34,0	21,2	26,6	17,0	24,7	25,3	21,0
Кофе	20,3	20,2	11,9	17,1	18,9	8,7	17,9	16,9
Апельсиновый сок	5,1	14,8	20,1	11,6	10,8	16,9	16,5	13,7
Какао	30,3	49,8	34,9	33,6	4,9	3,5	3,1	4,1
Пиломатериалы	26,1	14,8	16,9	21,7	24,3	23,4	24,3	24,2
ИТОГО по группе	21,5	28,0	20,6	21,7	13,3	13,3	15,3	13,9
	Сельскохозяйственные товары							
Овес	44,8	44,9	45,9	45,2	22,7	6,1	29,9	22,3
Грубый рис	57,3	69,9	55,7	57,9	23,5	7,2	29,2	22,6
Пшеница	28,1	41,9	57,7	39,3	17,2	10,3	20,0	17,0
Кукуруза	55,3	73,4	57,0	57,5	19,5	15,8	17,9	18,3
Соевые бобы	47,7	12,0	81,5	55,9	14,8	12,3	16,3	14,8
Соевая мука	40,4	64,1	28,6	38,6	18,7	9,2	15,9	16,2
Соевое масло	76,1	94,0	82,4	79,8	21,4	20,3	25,6	22,6
Живой скот	68,7	74,1	53,8	64,1	38,0	36,7	40,1	38,5
Скот на откорм	54,8	55,1	40,2	49,9	18,8	10,4	19,9	17,8
Свинина	51,2	61,3	49,0	51,3	50,6	44,0	44,5	47,5
ИТОГО по группе	52,4	59,1	55,2	54,0	24,5	17,2	25,9	23,8
Все товары	40,9	47,6	40,7	41,4	20,3	15,8	22,1	20,1

Источник: авторская разработка.

Примечание. ПН — период пандемии, ЭК — период энергетического кризиса, СВО — период СВО, ОБЩ — общий период.

Согласно полученным результатам, в среднем нефть показывает в два раза большую «заразность» для исследуемых биржевых товаров, чем природный газ. Это может быть объяснено большей долей в энергопотреблении нефти, чем газа⁵. Большая заразность нефти подтверждается также

⁵ В 2023 г. доля нефти в мировом энергопотреблении составляла 31,6%, а газа — 23,2%. Energy Institute. URL: <https://www.energyinst.org/statistical-review> (дата обращения: 29.06.2024).

для каждого из анализируемых сельскохозяйственных и «мягких» товаров, за исключением апельсинового сока.

Нефть оказывается одинаково заразной во всех трех шоковых периодах, хотя пик заражений приходится на острую фразу пандемии (рис. 3, а и б), а наибольшая продолжительность заражения — на период энергетического кризиса 2021–2022 гг. Газ оказывается более заразным в период СВО, что объясняется ростом глобальной напряженности и снижением поставок российского газа на рынки Европы и пр.

Полученные результаты демонстрируют разную чувствительность доходности биржевых товаров к динамике доходности нефти и газа. Так, нефть оказывается наиболее интенсивным источником финансового заражения для целого ряда товаров растениеводства и животноводства (риса, кукурузы, соевых бобов, соевого масла, живого скота, свинины и пр.). В наименьшей степени она аномально влияет на динамику цен «мягких» товаров, прежде всего апельсинового сока и кофе.

Природный газ выступает основным источником заражения для рынков продуктов животноводства (живого скота и свинины), а также рынка пиломатериалов. Во время СВО отмечается заметно большее влияние рынка газа (по сравнению с периодами пандемии и энергетического кризиса) на рынок зерновых (овса, пшеницы, риса и пр.) и зернобобовых культур (соевые бобы), живого скота и скота на откорме, а также некоторых продовольственных товаров (сахара). Это объясняется зерновым и продовольственным кризисом 2022–2023 гг., сопровождавшим период российско-украинского военного конфликта.

В табл. 3 приведены результаты заражения, полученные по отдельным тестам, соответствующим разным типам заражения. Они свидетельствуют о том, что большее количество подтвержденных заражений наблюдается для более высоких моментов совместного распределения доходности. Наименьшее количество заражений (8,5%) отмечается для корреляции (согласно тесту Форбс — Ригобона для $\hat{\rho}_x$ и $\hat{v}_{y/x}$), т.е. влияния доходности одного актива на доходность другого актива. При этом доходность нефти в кризисные периоды в большей степени аномальным образом влияет на доходность других биржевых товаров, чем доходность газа. А доходность сельскохозяйственных фьючерсов больше восприимчива к заражению от доходности нефтяного фьючерса, чем доходность фьючерсов «мягких» товаров. Заражение на уровне доходности в большей степени свойственно периоду СВО, за ним по интенсивности заражения следуют периоды пандемии и энергетического кризиса.

**Статистика заражения рынков биржевых товаров
от рынка нефти и газа для отдельных моментов распределения,
% подтвержденных случаев**

Тест	Период	Нефть			Газ		
		«Мягкие»	Сельско- хозяйствен.	Все	«Мягкие»	Сельско- хозяйствен.	Все
Условная корреляция, FR	ОБЩ	9,6	18,6	15,1	1,7	3,0	2,5
	ПН	10,5	12,3	11,6	3,0	5,8	4,8
	ЭК	23,8	21,3	22,2	1,1	0,2	0,5
	СВО	5,3	28,6	18,8	0,0	0,0	0,0
Коасимметрия CS_{12}	ОБЩ	9,2	50,7	34,6	14,2	24,4	20,6
	ПН	8,4	56,6	38,6	7,1	19,8	15,1
	ЭК	18,3	44,4	34,8	13,7	20,9	18,3
	СВО	8,4	42,4	28,2	25,6	33,2	30,4
Коасимметрия CS_{21}	ОБЩ	15,2	32,7	25,9	6,5	16,3	12,7
	ПН	19,4	35,7	29,6	7,6	20,1	15,4
	ЭК	18,8	57,6	43,3	6,3	12,1	10,0
	СВО	8,4	20,9	15,6	5,1	12,7	9,9
Кокуртозис CK_{13}	ОБЩ	26,9	75,1	56,4	26,2	37,9	33,6
	ПН	26,7	70,5	54,2	21,0	37,8	31,5
	ЭК	7,6	66,7	44,9	30,5	27,1	28,4
	СВО	31,4	85,2	62,7	32,3	43,7	39,5
Кокуртозис CK_{31}	ОБЩ	31,5	68,7	54,3	20,7	26,0	24,0
	ПН	29,3	67,2	53,0	23,6	29,1	27,1
	ЭК	62,4	88,8	79,0	16,9	21,1	19,5
	СВО	27,9	66,1	50,1	18,1	23,6	21,6
Коволатильность CV_{22}	ОБЩ	37,6	77,9	62,2	14,2	35,0	27,3
	ПН	34,5	72,4	58,3	17,3	34,4	28,1
	ЭК	36,9	75,7	61,4	10,9	22,0	17,9
	СВО	42,1	87,9	68,7	10,8	42,5	30,9
Все тесты	ОБЩ	21,7	54,0	41,4	13,9	23,8	20,1
	ПН	21,5	52,4	40,9	13,3	24,5	20,3
	ЭК	28,0	59,1	47,6	13,3	17,2	15,8
	СВО	20,6	55,2	40,7	15,3	25,9	22,1

Максимальное количество заражений (44,1%) наблюдается для теста на коволатильность (CV_{22}), т.е. для связи волатильности (квадратов доходностей) двух активов. Причем наибольший вклад в этот показатель внесло заражение сельскохозяйственных товаров от рынка нефти.

Несколько меньше подтвержденных заражений (41,5%) получено для тестов на кокуртозис. Причем заражение по линии доходность источника \rightarrow асимметрия (куб) доходности реципиента (CK_{13}) оказалось несколько более интенсивным (44,5%), чем по линии асимметрия доходности источника \rightarrow доходность реципиента (CK_{31} , 38,5%). Подобное справедливо как для нефти, так и для газа, как для «мягких», так и для сельскохозяйственных товаров в целом.

Еще меньше заражений (23,2%) получено для тестов на коасимметрию. Здесь наблюдается аналогичная картина: заражений по линии доходность \rightarrow волатильность доходности (CS_{12}) больше (27,3%), чем заражений по линии волатильность доходности \rightarrow доходность (CS_{21} , 19,0%). И снова этот вывод в целом подтверждается для всех групп товаров.

Несколько отличными оказываются результаты для отдельных кризисных периодов, выделенных внутри общего периода. Например, во время энергетического кризиса проявилось большее заражение доходности «мягких» и сельскохозяйственных товаров от волатильности (CS_{21}) и асимметрии (CK_{31}) доходности нефти.

Таким образом, проведенный анализ позволил идентифицировать аномальное влияние рынков нефти и газа на рынки «мягких» и сельскохозяйственных товаров, а также разного типа их заражение во время пандемии, энергетического кризиса и СВО.

Проведенное исследование подтвердило выдвинутую ранее гипотезу о финансовом заражении рынков биржевых товаров от энергетических рынков в период новых глобальных шоков. Оно также коррелирует с рядом исследований других авторов. В частности, в работе (Xue et al., 2024) с использованием метода моментов авторы пришли к схожему выводу, что рынок нефти был более заразным для фондовых активов в период пандемии, а рынок газа — в период российско-украинского военного конфликта.

Ограничения и перспективы исследования

В настоящем исследовании мы исходили из предположения о вероятном заражении рынков сельскохозяйственных и «мягких» товаров от рынков энергоресурсов. Однако взаимосвязи между рынками могут носить более сложный характер, и турбулентность может передаваться как в прямом, так и в обратном направлении (от рынка неэнергетических биржевых товаров рынкам энергоресурсов). Это может происходить по как торговому каналу (в данном случае скорее по линии спроса, чем по линии издержек), так и по финансовым и информационным каналам. Более

того, взаимодействие рынков может быть не моментальным, а лаговым, т.е. несколько отсроченным во времени.

Для установления характера взаимного заражения рынков на всем периоде исследования нами были построены VAR-модели (векторные авторегрессии), в которых определены оптимальные лаги взаимодействия доходности разных товаров с помощью информационных критериев Акаики, Шварца и Хеннана — Куина. Результаты представлены в обобщенном виде в таблице 4. Стрелками показано направление взаимодействия; цифры над стрелками — значимые лаги при уровне $\rho < 0,1$ (рассматривалось максимальное количество лагов 6, что соответствует максимальному количеству рабочих дней в неделе). Серые клетки с перечеркнутыми стрелками означают отсутствие влияния вообще.

Таблица 4

Значимые лаги во взаимодействии доходности энергетических, «мягких» и сельскохозяйственных товаров (результаты VAR-моделей)

Источники		Биржевые товары	Реципиенты	
Газ	Нефть		Газ	Нефть
1 →	0 →	Хлопок	0,4 →	6 →
1 →	0 →	Сахар	↔	0,1 →
0,1,5 →	0 →	Кофе	0 →	0,1,4,5 →
4 →	0,2 →	Апельсиновый сок	↔	0,3,5,6 →
0,1,4 →	0 →	Какао	0 →	0 →
4 →	0,3,5 →	Пиломатериалы	1 →	0,1,4,5 →
0,6 →	0 →	Овес	0,2 →	0,2 →
0,2 →	0 →	Грубый рис	0,3 →	0 →
0,5 →	0,2 →	Пшеница	0,6 →	0 →
3,6 →	0,2 →	Кукуруза	0,3 →	0 →
0,5 →	0 →	Соевые бобы	0 →	0 →
3,5 →	0,4 →	Соевая мука	↔	0 →
0,4 →	0,3 →	Соевое масло	0 →	0,1 →
3,4 →	0,4,5 →	Живой скот	↔	0,4 →
4,5 →	4,6 →	Скот на откорм	5 →	↔
1 →	3 →	Свинина	2 →	5,6 →

Источник: авторская разработка.

В целом полученные результаты подтверждают то, что доходности нефтяных и газовых фьючерсов оказывают значимое влияние на доходности других биржевых товаров в краткосрочном периоде. Однако для большинства товаров наблюдаются и противоположные по направленности зависимости. Мы видим также наличие значимых лаговых взаимодействий. Для их учета требуется построение более сложных моделей. Кроме того, тестирование заражения возможно как внутри групп разных товаров, так и между ними. Все это может стать предметом дальнейшего анализа.

В настоящем исследовании применялся относительно простой метод отделения шоковых периодов от относительно спокойных периодов, основанный на построении индексов стресса. Для более точной идентификации периодов стресса в будущем могут быть использованы более продвинутые робастные подходы. Кроме уже упомянутых в обзоре литературы моделей с Марковскими переключениями, точки структурного разрыва могут быть определены с использованием метода Lasso (например, Nepp et al., 2022), либо Gregory-Hansen Test (например, Nepp, Karpeko, 2022).

Наконец, используемый в работе метод моментов совместного распределения доходностей при хорошей интерпретируемости обладает рядом недостатков: 1) он не разделяет обычной взаимосвязанности рынков и «истинного заражения» в периоды шоков; 2) не учитывает тип совместного распределения доходностей; 3) слабо объясняет направленность перетока волатильности между рынками, что необходимо для четкого установления источника и реципиента заражения. Усиление исследования в будущем возможно путем применения VAR-моделей и их модификаций (см. обзор литературы), метода копул — специальных функций распределения (например, Fengler, Okhrin, 2016), а также вейвлет-анализа, позволяющего отделять обычную взаимосвязанность рынков от финансового заражения (например, Galegatti, 2012).

Заключение

Глобализация мировых финансовых рынков, развитие производных и комбинированных финансовых инструментов привели к включению все большего количества торгуемых активов в инвестиционные портфели не только мелких, но и крупных игроков финансового рынка. Эти активы учитываются в их инвестиционных стратегиях, в том числе стратегиях хеджирования, и участвуют в формировании оптимальных инвестиционных портфелей. Результатом становится коинтеграция и сильная взаимозависимость финансовых рынков, их чувствительность к системному риску и включенность в его распространение. В периоды воздействия внешних шоков эти процессы усиливаются за счет торговой и финансовой свя-

занности рынков, однотипной (в том числе иррациональной) реакции финансовых игроков на ценовые сигналы, одностороннего влияния на разные рынки экономической политики, направленной на восстановление финансовой стабильности. Усиление взаимосвязей финансовых рынков в период рыночной турбулентности получило название финансового заражения.

Финансовое заражение на рынках биржевых товаров в период наиболее сильных потрясений последнего десятилетия (пандемии, энергетического кризиса 2021–2022 гг. и усиления глобальной экономической нестабильности на фоне российско-украинского военного конфликта 2022–2023 гг.) объясняется как торговой связанностью этих товаров, так и усиливающимися процессами финансовализации товарных рынков. В настоящей статье тестировалось заражение мировых рынков сельскохозяйственных и так называемых мягких биржевых товаров от рынков энергетических товаров (нефти и природного газа) в период пандемии и новых антироссийских санкций. В качестве инструмента исследования использовались построение ARDL-GARCH-моделей и динамический метод центральных моментов совместного распределения доходностей (условной корреляции, коасимметрии, кокуртозиса, коволатильности) фьючерсов этих товаров.

Проведенное исследование подтвердило выдвинутую гипотезу об усилении влияния рынков энергетических товаров на рынки других биржевых товаров во время острой фазы пандемии, энергетического кризиса и начальной стадии СВО России на Украине. При этом рынок нефти доказал большую заразность, чем рынок газа. Заразность рынка нефти одинаково высока в трех исследуемых периодах, тогда как заразность рынка газа значительно выше в период СВО. Наиболее чувствительными к заражению оказались некоторые сельскохозяйственные товары. Кроме того, большее количество подтвержденных тестов на заражение получено для более высоких моментов совместного распределения доходности (коволатильности и кокуртозиса), наименьшее количество — для более низких моментов распределения (условной корреляции). В большинстве случаев заражение передается от доходности источника к волатильности и асимметрии доходности реципиента. Однако в период энергетического кризиса для рынка газа свойственно преимущественное заражение от высоких моментов распределения доходности к доходности сельскохозяйственных и мягких товаров.

Полученные результаты могут быть полезными как на микроуровне — при разработке оптимальных хеджировочных стратегий и управлении инвестиционными портфелями в периоды кризисов, так и на макроуровне — при совершенствовании стратегий финансовой стабилизации и разработке мер антикризисной политики государства. Однако подробное изучение этих вопросов требует самостоятельного исследования.

Список литературы

Малкина, М. Ю. (2023). Финансовое заражение отраслей российской экономики от нефтяных шоков в период пандемии. *Terra Economicus*, 21(2), 6–22. <https://doi.org/10.18522/2073-6606-2023-21-2-6-22>

Малкина, М. Ю., & Овчаров, А. О. (2019). Индекс финансового стресса как обобщающий индикатор финансовой нестабильности. *Финансовый журнал*, 49(3), 38–54. <http://dx.doi.org/10.31107/2075-1990-2019-3-38-54>

Пивницкая, Н. А., & Теплова, Т. В. (2021). DCC-GARCH-модель для выявления долгосрочного и краткосрочного эффектов финансового заражения в ответ на обновление кредитного рейтинга. *Экономика и математические методы*, 57(1), 113–123. <https://doi.org/10.31857/S042473880014080-7>

Abdullah, M., Abakah, E. J. A., Ullah, G. M. W., Tiwari, A. K., & Khan, I. (2023). Tail risk contagion across electricity markets in crisis periods. *Energy Economics*, 127(B), 107100. <https://doi.org/10.1016/j.eneco.2023.107100>

Algieri, B., & Leccadito, A. (2017). Assessing contagion risk from energy and non-energy commodity markets. *Energy Economics*, 62, 312–322. <https://doi.org/10.1016/j.eneco.2017.01.006>

Apergis, N., Christou, C., & Kynigakis, I. (2019). Contagion across US and European financial markets: Evidence from the CDS markets. *Journal of International Money and Finance*, 96, 1–12. <https://doi.org/10.1016/j.jimonfin.2019.04.006>

Aye, G. C., Christou, C., Gupta, R., & Hassapis, C. (2022). High-Frequency Contagion between Aggregate and Regional Housing Markets of the United States with Financial Assets: Evidence from Multichannel Tests. *The Journal of Real Estate Finance and Economics*, 69, 253–276. <https://doi.org/10.1007/s11146-022-09919-8>

Boroumand, R. H., & Porcher, T. (2023). Volatility contagion and connectedness between WTI and commodity markets. *Finance Research Letters*, 58(A), 103959. <https://doi.org/10.1016/j.frl.2023.103959>

Cabrera, B. L., & Schulz, F. (2016). Volatility linkages between energy and agricultural commodity prices. *Energy Economics*, 54, 190–203. <https://doi.org/10.1016/j.eneco.2015.11.018>

Chalid, D. A., & Handika, R. (2022). Comovement and contagion in commodity markets. *Cogent Economics and Finance*, 10(1), 2064079. <https://doi.org/10.1080/23322039.2022.2064079>

Chang, T.-H., & Su, H.-M. (2010). The substitutive effect of biofuels on fossil fuels in the lower and higher crude oil price periods. *Energy*, 35(7), 2807–2813. <https://doi.org/10.1016/j.energy.2010.03.006>

Dajcman, S. (2013). Forbes and Rigobon's Method of Contagion Analysis with Endogenously Defined Crisis Periods — an Application to Some of Eurozone's Stock Markets. *Inzinerine Ekonomika-Engineering Economics*, 24(4), 291–299. <https://doi.org/10.5755/jol.10.24.4.5419>

Domanski, D., & Heath, A. (2007). Financial Investors and Commodity Markets. *BIS Quarterly Review*, March 2007. <https://ssrn.com/abstract=1600058>

Dornbusch, R., Park, Y. C., & Claessens, S. (2000). Contagion: Understanding How It Spreads. *The World Bank Research Observer*, 15(2), 177–197. <https://doi.org/10.1093/wbro/15.2.177>

Erb, C. B., & Harvey, C. R. (2006). The Strategic and Tactical Value of Commodity Futures. *Financial Analysts Journal*, 62(2), 69–97. <http://dx.doi.org/10.2469/faj.v62.n2.4084>

Fengler, M. R., & Okhrin, O. (2016). Managing risk with a realized copula parameter. *Computational Statistics & Data Analysis*, 100, 131–152. <https://doi.org/10.1016/j.csda.2014.07.011>

Forbes, K., & Rigobon, R. (2002). No contagion, only interdependence: Measuring stock market comovements. *Journal of Finance*, 57(5), 2223–2261. <https://www.jstor.org/stable/3094510>

Fry, R., Martin, V. L., & Tang, C. (2010). A new class of tests of contagion with applications. *Journal of Business & Economic Statistics*, 28(3), 423–437. <http://dx.doi.org/10.1198/jbes.2010.06060>

Fry-McKibbin, R., & Hsiao, C. Y. L. (2018). Extremal dependence tests for contagion. *Econometric Reviews*, 37(6), 626–649. <http://dx.doi.org/10.1080/07474938.2015.1122270>

Fry-McKibbin, R., Hsiao, C. Y. -L., & Tang, C. (2014). Contagion and Global Financial Crises: Lessons from Nine Crisis Episodes. *Open Economies Review*, 25, 521–570. <https://doi.org/10.1007/s11079-013-9289-1>

Fry-McKibbin, R., Greenwood-Nimmo, M., Hsiao, C. Y. -L., & Qi, L. (2022). Higher-order comoment contagion among G20 equity markets during the COVID-19 pandemic. *Finance Research Letters*, 45, 102150. <https://doi.org/10.1016/j.frl.2021.102150>

Gallegati, M. (2012). A wavelet-based approach to test for financial market contagion. *Computational Statistics & Data Analysis*, 56(11), 3491–3497. <https://doi.org/10.1016/j.csda.2010.11.003>

Gong, X., Jin, Y., & Liu, T. (2023). Analyzing pure contagion between crude oil and agricultural futures markets. *Energy*, 269, 126757. <https://doi.org/10.1016/j.energy.2023.126757>

Grillini, S., Ozkan, A., & Sharma, A. (2022). Static and dynamic liquidity spillovers in the Eurozone: The role of financial contagion and the Covid-19 pandemic. *International Review of Financial Analysis*, 83, 102273. <http://dx.doi.org/10.1016/j.irfa.2022.102273>

Guidolin, M., & Pedio, M. (2017). Identifying and measuring the contagion channels at work in the European financial crises. *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*, 48, 117–134. <https://doi.org/10.1016/J.INTFIN.2017.01.001>

Hassan, K., Hoque, A., Gasbarro, D., & Wong, W.-K. (2023). Are Islamic stocks immune from financial crises? Evidence from contagion tests. *International Review of Economics & Finance*, 86, 919–948. <https://doi.org/10.1016/j.iref.2020.08.004>

Hui, E. C. M., & Chan, K. K. K. (2012). Are the global real estate markets contagious? *International Journal of Strategic Property Management*, 16(3), 219–235. <https://doi.org/10.3846/1648715X.2011.645904>

Jensen, G. R., Johnson, R. R., & Mercer, J. M. (2000). Efficient use of commodity futures in diversified portfolios. *Journal of Futures Markets*, 20, 489–506. [https://doi.org/10.1002/\(SICI\)1096-9934\(200005\).20:5<489::AID-FUT5>3.0.CO;2-A](https://doi.org/10.1002/(SICI)1096-9934(200005).20:5<489::AID-FUT5>3.0.CO;2-A)

Ji, Q., & Fan, Y. (2012). How does oil price volatility affect non-energy commodity markets? *Applied Energy*, 89(1), 273–280. <https://doi.org/10.1016/j.apenergy.2011.07.038>

Kang, W., Tang, K., & Wang, N. (2023). Financialization of commodity markets ten years later. *Journal of Commodity Markets*, 30, 100313. <https://doi.org/10.1016/j.jcomm.2023.100313>

Marsiglio, S., Bucci, A., La Torre, D., & Liuzzi D. (2019). Financial contagion and economic development: an epidemiological approach. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 162, 211–228. <http://dx.doi.org/10.1016/j.jebo.2018.12.018>

Nepp, A., Karpeko, F. (2022). Hype as a Factor on the Global Market: The Case of Bitcoin. *Journal of Behavioral Finance*, 25(1), 1–14. <https://doi.org/10.1080/15427560.2022.2073593>

Nepp, A., Okhrin, O., Egorova, J., Dzhuraeva, Z., Zykov, A. (2022). What threatens stock markets more — The coronavirus or the hype around it? *International Review of Economics & Finance*, 78, 519–539. <https://doi.org/10.1016/j.iref.2021.12.007>

Roy, R. P., & Roy, S. S. (2017). Financial contagion and volatility spillover: An exploration into Indian commodity derivative market. *Economic Modelling*, 67, 368–380. <https://doi.org/10.1016/j.econmod.2017.02.019>

Silvennoinen, A., & Thorp, S. (2013). Financialization, crisis and commodity correlation dynamics, *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*, 24, 42–65. <https://doi.org/10.1016/j.intfin.2012.11.007>

Tang, K., & Xiong, W. (2012). Index investment and the financialization of commodities. *Financial Analysts Journal*, 68 (6), 54–74. <https://doi.org/10.2469/faj.v68.n6.5>

Xue, J. Y., Hsiao, C. Y. -L., Li, P., & Chui, C. M. (2024). Higher-order contagion effects in Russian fuel export markets: Evidence from COVID-19 pandemic and Russia-Ukraine war. *Energy Strategy Reviews*, 53, 101419. <https://doi.org/10.1016/j.esr.2024.101419>

Ye, W., Zhu, Y., Wu, Y., & Miao, B. (2016). Markov regime-switching quantile regression models and financial contagion detection. *Insurance: Mathematics and Economics*, 67, 21–26. <https://doi.org/10.1016/j.insmatheco.2015.11.002>

Zhu, Z., Ji Q., Sun, L., & Zhai, P. (2020). Oil price shocks, investor sentiment, and asset pricing anomalies in the oil and gas industry. *International Review of Financial Analysis*, 70, 101516. <https://doi.org/10.1016/j.irfa.2020.101516>

References

Malkina, M. Yu. (2023). Financial contagion from oil shocks during the pandemic: a cross-sector analysis. *Terra Economicus*, 21(2), 6–22. <https://doi.org/10.18522/2073-6606-2023-21-2-6-22>

Malkina, M. Yu., & Ovcharov, A. O. (2019). Financial stress index as a generalized indicator of financial instability. *Financial journal*, 49(3), 38–54. <http://dx.doi.org/10.31107/2075-1990-2019-3-38-54>

Pivnickaya, N., & Teplova, T. (2021). DCC-GARCH-Model for identifying long-term and short-term effects of financial contagion in response to the credit rating updates. *Economics and Mathematical Methods*, 57(1), 113–123. <https://doi.org/10.31857/S042473880014080-7>

ФИНАНСОВАЯ ЭКОНОМИКА

А. В. Андрианова¹

Национальный исследовательский университет
«Высшая школа экономики» (Москва, Россия)

УДК: 336.763.4

doi: 10.55959/MSU0130-0105-6-59-5-2

ОТКЛОНЕНИЕ РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ БПИФов ОТ СТОИМОСТИ ВКЛЮЧЕННЫХ АКТИВОВ

Статья посвящена анализу вида отклонения рыночной стоимости российских БПИФов от внутренней стоимости аналогичного портфеля активов. Так как дальнейшая задача выявления факторов, значимо влияющих на отклонение стоимости БПИФов от стоимости включенных активов, базируется на виде отклонения, отличного от «белого шума», следовательно, проведение данной проверки является важным этапом для изучения рынка. Таким образом, целью работы является проверка возможности разложения отклонений, заданных в виде разности или отношения стоимостей, на детерминированный и случайный процессы. При этом для дальнейшего исследования наиболее интересна детерминированная составляющая. В рамках работы были проанализированы российские и иностранные статьи, посвященные описанию или анализу БПИФов, отдельное внимание было уделено работам, связывающим БПИФы и NAV на различных рынках. Для проверки отклонения на принадлежность к «белому шуму» были проведены графический анализ, анализ коррелограмм и проверка временных рядов на стационарность, а также проверка отклонения среднего от нулевого значения при помощи теста Стьюдента. На основе данных проверок была подтверждена поставленная гипотеза о значимости отклонений для большинства рассматриваемых БПИФ, то есть . По результатам проведенного анализа была подтверждена гипотеза о наличии случайной и детерминированной частей во временных рядах, описывающих отклонение рыночной стоимости российских Ббиржевых Ппаевых Иинвестиционных Ффондов от соответствующей стоимости чистых активов. Следовательно, данная работа является отправной точкой для дальнейших работ, посвященных анализу рассматриваемого отклонения. После подтвержденной гипотезы могут быть предприняты попытки моделирования зависимостей и формирования торговых стратегий.

Ключевые слова: биржевые паевые инвестиционные фонды, БПИФ, NAV, iNAV, отклонение рыночной стоимости.

¹ Андрианова Анна Владимировна — ассистент департамента теоретической экономики, аспирант базовой кафедры инфраструктуры финансовых рынков, Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»; e-mail: avandrianova@hse.ru, ORCID: 0000-0002-3397-1394.

Цитировать статью: Андрианова, А. В. (2024). Отклонение рыночной стоимости БПИФов от стоимости включенных активов. *Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика*, 59(5), 29–51. <https://doi.org/10.55959/MSU0130-0105-6-59-5-2>.

A. V. Andrianova

HSE University (Moscow, Russia)

JEL: G11, G15, G23

DEVIATION OF THE MARKET VALUE OF ETFs FROM THE VALUE OF THE INCLUDED ASSETS

The article examines the type of deviation of Russian ETF market value from the internal value of a similar portfolio of assets. Since the further task of identifying factors that significantly affect the deviation of the value of ETFs from the value of included assets is based on a type of deviation other than “white noise”, therefore, conducting this check is an important stage for market research. Thus, the purpose of the work is to test the possibility of decomposing deviations specified in the form of a difference or a ratio of costs into deterministic and random processes. At the same time, the deterministic component is most interesting for further research. As part of the work, the paper examines Russian and foreign prior studies on the description or analysis of ETF, with special attention to the works linking ETF and NAV in various markets. To check the deviation for belonging to the “white noise”, graphical analysis, analysis of correlograms and checking of time series for stationarity were carried out, as well as checking the deviation of the average from zero using the Student's t-test. Based on these checks, the hypothesis about the significance of deviations for the majority of the considered ETF was confirmed, that is, according to the results of the analysis, the hypothesis about the presence of random and deterministic parts in time series describing the deviation of the market value of Russian Exchange-traded Mutual Funds from the corresponding net asset value was confirmed. Therefore, this work is the starting point for further work concerning the analysis of the deviation in question. After the hypothesis is confirmed, attempts can be made to model dependencies and form trading strategies.

Keywords: exchange-traded funds, ETF, NAV, iNAV, market value deviation.

To cite this document: Andrianova, A. V. (2024). Deviation of the market value of ETFs from the value of the included assets. *Lomonosov Economics Journal*, 59(5), 29–51. <https://doi.org/10.55959/MSU0130-0105-6-59-5-2>

Введение

ETF и биржевые ПИФы имеют относительно недавнюю историю на мировом и российском рынках. Первые ETF были выпущены в Канаде в 1990 г. (Toronto Index Participation Shares), в США первый ETF датируется только 1993 г. (SPDR S&P 500)². В России первые ETF иностран-

² Почему на Московской Бирже так мало ETF? URL: <https://journal.tinkoff.ru/ask/need-more-etfs/>!

ного происхождения появились в 2013 г. (FinEx)³, однако первый ETF по «российскому праву», или БПИФ, — только в сентябре 2018 г., который был выпущен эмитентом УК «Первая» и состоял из акций крупнейших-российских компаний⁴.

Однако процедура формирования стоимости БПИФ на российском рынке не является достаточно прозрачной для инвесторов, что снижает привлекательность данного инструмента. Одним из элементов неопределенности выступает величина отклонения рыночной стоимости БПИФ от стоимости аналогичного портфеля (NAV — Net Asset Value).

В данной статье предпринимается попытка оценить перспективу моделирования данного отклонения, так как при возможности разделения временного ряда на детерминированный и случайный процессы подразумевается возможность оценки динамики детерминированной составляющей, что в некоторой перспективе может стать инвестиционной стратегией.

Обзор литературы

Про рынок ETF написано намного больше работ, нежели про российские БПИФы. Первые упоминания об ETF в иностранной литературе датируются 1991 г., более крупные исследования были посвящены как и подробному описанию ETF и их особенностей (Lettau, Madhavan, 2018; Glosten et al., 2021), так и выявление факторов, влияющих на ценообразование ETF (Elton, Gruber, 2020), или, наоборот, влияние рынка ETF на параметры финансового рынка страны (Liebi, 2020) или (Tang et al., 2024).

В свою очередь, на зарубежном рынке научных работ также присутствует перечень статей, посвященных попыткам обобщить накопленную информацию по ETF, NAV и факторам, значимо влияющим на них. Например, в работах (Joshi, Dash, 2024) или (Ben-David et al., 2017) охватывается широкий спектр статей, посвященных анализу ETF, что является вкладом в общее понимание текущей ситуации на научной арене в данном вопросе.

Если анализировать русскоязычный пласт статей, посвященных ETF или БПИФ, то можно отметить, что большинство статей посвящены описанию характеристик и разновидностей ETF (Аипов, 2016; Беломытцева, Ерыгина, 2015), либо рассматривается отличие ETF и БПИФ на российском рынке (Трошин, Носов, 2017). Если говорить про отличия, то кроме оформления по различным базовым законодательствам (ETF — международному, БПИФ — российскому), стоит отметить, что у ETF есть возможность покупки в натуральной форме и в денежном эквиваленте, а у российских БПИФ (и ETF, торгуемых на Московской бирже), при-

³ ETF — Московская биржа. URL: <https://www.moex.com/s2375>

⁴ Финансовый блог «SBMX: как устроен БПИФ». URL: <https://investprofit.info/bpif/>

существует покупка только в денежном эквиваленте. На российском рынке предпринимаются попытки описать будущие тренды и перспективы развития рынка (Татьянников, 2018; Семенюта, Грешнова, 2018; Глухова и др., 2020). Исходя из этого поднимается вопрос наличия отклонений рыночной стоимости ETF от внутренней стоимости (NAV).

В ряде иностранных работ поднимается вопрос наличия значимого отклонения рыночной стоимости ETF от внутренней стоимости (NAV), так как в отличие от российского рынка на некоторых иностранных биржах возможен обмен ETF не только в денежном эквиваленте, но и в натуральном, в виде портфеля включенных активов. Например, в работе (Kreis, Licht, 2017) анализируется величина отклонения рассматриваемых стоимостей. Авторы работы выяснили, что существует некоторая неэффективность рынка, выраженная в отклонении соотношения рыночной цены к NAV от единицы. Российский финансовый рынок отличается от иностранных, следовательно, вопрос значимости для российского рынка остается открытым и требует отдельного изучения. Аналогичные идеи рассматриваются в статьях (Bassiouny, Tooma, 2021; Reddy, Dhabolkar, 2020) за исключением рынков, на которых проходит исследование.

При анализе иностранных статей по данному вопросу стоит отметить, что на основе наличия арбитража между рыночной и внутренней стоимостями существует ряд торговых стратегий, нацеленных на использование существующего арбитража (Charupat, Miu, 2013; Stewart et al., 2023), при этом отклонение стоимостей рассматривается как денежная величина либо величина в базовых пунктах (Petaijsto, 2017; Ben-David et al., 2014; Pan, Zeng, 2017). Рассматриваемый временной ряд отлично подходит для формирования торговой стратегии, основанной на различии рыночной и внутренней стоимостей. При этом дополнительная эконометрическая интерпретация моделирования временного ряда позволит точнее предугадывать будущую динамику. То есть при наличии стабильного отклонения с постоянной дисперсией арбитраж остается возможным, но моделирование данной величины становится нецелесообразным и невозможным.

Если говорить о наличии аналогичных исследований на российском рынке, то можно отметить, что статей, посвященных данному вопросу, практически нет, так как большинству авторов проще рассматривать данное отклонение, как комиссию фонда-эмитента или транзакционные издержки, что некорректно.

Таким образом, при рассмотрении данного вопроса возникает две проблемы, которые необходимо решить:

1. Есть ли отклонение рыночной стоимости российских ETF и БПИФ от внутренней стоимости (NAV), при использовании индекса iNAV, составленного Московской биржей.
2. Будет ли данное отклонение статистически значимым.

Обзор рынка

Рынок паевых инвестиционных фондов в России имеет постепенную тенденцию к увеличению как числа фондов, так и увеличению объема используемых активов (рис. 1). При этом несмотря на снижение совокупного числа ПИФ на рынке (Кожухова, 2020) в период с начала 2016 г. по конец 2018 г. наблюдается увеличение совокупного объема активов, вплоть до 2022 г. При этом снижение величины активов в 2022 г. связано не столько с числом фондов, хотя скорость увеличения фондов снизилась за рассматриваемый период, сколько за счет общего падения на финансовых рынках в России (Филобок, 2024).

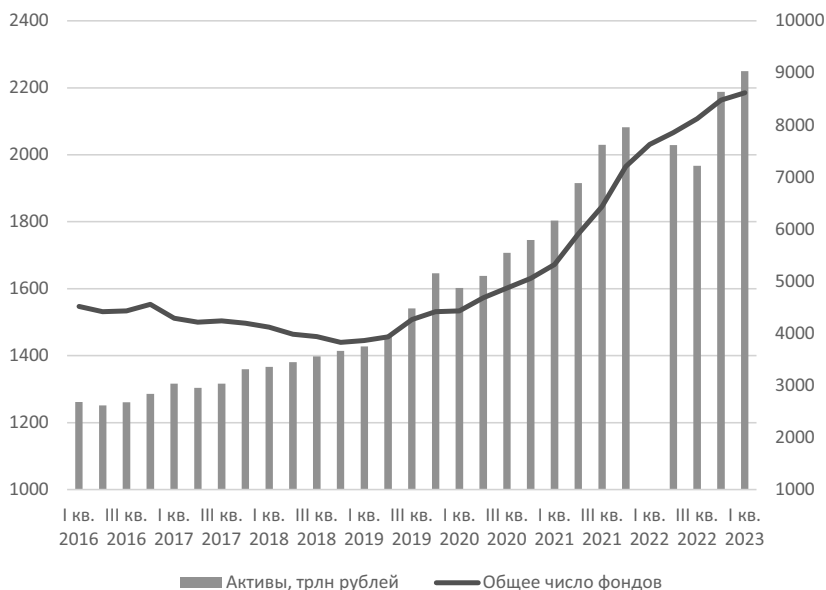


Рис. 1. Динамика числа российских инвестиционных фондов и совокупный объем активов
Источник: Банк России, 2023.

Если рассматривать динамику числа фондов по различным типам, можно отметить, что из всех видов ПИФов (ЗПИФ, ОПИФ, ИПИФ, БПИФ), стабильно увеличивалось число только биржевых фондов (рис. 2).

Таким образом, рынок ПИФов постепенно растет, а появление и распространение биржевых ПИФов позволит расширить этот рынок, так как БПИФ доступнее и понятнее для частных инвесторов и для неквалифицированных участников. Следовательно, понимание принципов работы и ценообразования БПИФов является потенциальной возможностью выявления новых торговых стратегий.

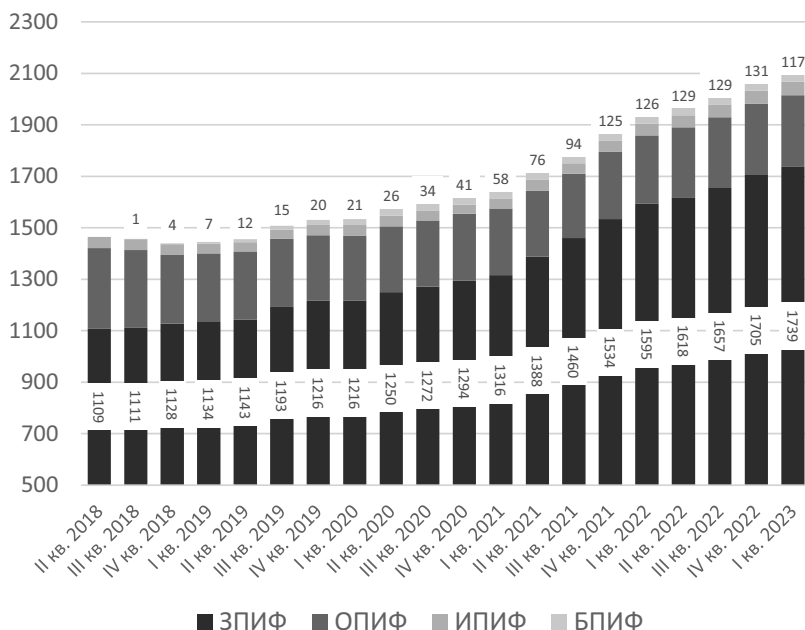


Рис. 2. Число российских ПИФ по типам
Источник: Банк России, 2023.

Методология

Несмотря на то что арбитраж на российском рынке между рыночной стоимостью БПИФ и индикативной стоимостью (iNAV) невозможен, при наличии отклонения, отличного от «белого шума», возможно выявление причин и степеней отклонения, что может в дальнейшем помочь прогнозировать динамику рыночной стоимости. В рамках данной работы можно опираться на Федеральный закон от 29.11.2001 № 156-ФЗ, регламентирующий деятельность паевых инвестиционных фондов в России, который не подразумевает возможность обмена пая на ценные бумаги, а только на стоимость данного пая, выставленного фондом или рынком. Таким образом, для инвестора сильно ограничен перечень возможностей получения дохода с арбитража на БПИФ.

«Белый шум» — это случайный процесс, т.е. ряд независимых одинаково распределенных случайных величин с нулевым математическим ожиданием и постоянной дисперсией (Hu, Oksendal, 2003). При этом если ряд является «белым шумом», то моделирование с целью дальнейшего прогнозирования этого временного ряда невозможно, а отклонением, являющимся «белым шумом», можно пренебречь. Таким образом, для проверки

гипотезы о наличии значимого и моделируемого отклонения рыночной и индикативной стоимостей БПИФов необходимо рассчитать данное отклонение и проверить его на принадлежность к «белому шуму». Отметим, что для возможности дальнейшего моделирования необходимо разделение временного ряда на детерминированный и случайный процессы.

Так как некоторые рыночные стоимости БПИФов были пересчитаны, например, SBGB, SBGD, SBMX и SBRB, мы будем рассматривать два различных варианта расчета отклонения: абсолютный ($D1 = iNAV - P_{\text{БПИФ}}$) и относительный ($D2 = \frac{iNAV}{P_{\text{БПИФ}}}$). Использование относительного отклонения позволит избежать структурного сдвига и разрыва в момент переоценки стоимости.

Данные метрики позволят также оценить, что преимущественно принимает более высокие значения: рыночная стоимость или $iNAV$. Если рыночная стоимость превышает $iNAV$, то значение $D1$ меньше 0, а $D2$ — меньше 1. Таким образом, для большего числа БПИФов (за исключением МТЕК и OBLG) наблюдается большее количество дней, в которые рыночная стоимость превышает стоимость чистых активов. Следовательно, на российском рынке БПИФы в чаще торгуются с устойчивой премией.

Для проверки принадлежности рассчитанных отклонений будут проведены три этапа проверки: графический анализ, анализ коррелограммы и проверка на стационарность. Рассмотрим более подробно каждый этап.

Описание используемых БПИФов

Всего в исследовании российского рынка будут использоваться крупнейшие БПИФы, которые торгуются на рынке продолжительнее 3 месяцев и имеют расчет $iNAV$ на Московской бирже.

В итоге в выборке (Приложение 1) остались 39 российских БПИФов, из них 18 фондов сформированы на акциях, 17 на облигациях (1 фонд на еврооблигациях), 2 фонда предлагают золото, а 2 фонда в портфеле используют все имеющиеся активы. Наибольшее число БПИФов в выборке принадлежит УК Первая (СБЕР) (9 БПИФ) и Альфа-Капитал (5 БПИФ).

Так как одним из критериев значимости отклонения и отличия данного отклонения от «белого шума» является опровержение гипотезы о равенстве среднего нулю для отклонений, рассчитанного как разность, была проверена данная гипотеза на основе критерия Стьюдента и t -критерия. Для опровержения нулевой гипотезы (о среднем значении, равном нулю) необходимо превышение наблюдаемого значения t -критерия над критическим при уровне значимости 5%. Опровержение данной гипотезы наблюдается у 33 временных рядов из 39. Результаты проведения тестирования представлены в Приложении 2.

Графический анализ

Первым этапом анализа будет графический анализ. Для подтверждения принадлежности временного ряда к «белому шуму» необходимо, чтобы он визуально имел вид, аналогичный «белому шуму», а также имел постоянную дисперсию. При графическом анализе были выявлены основные варианты отклонений: наличие кластеризации дисперсии и наличие точечного отклонения (второй вариант выделяется отдельно из-за наличия единовременных значительных отклонений) (рис. 3–5).

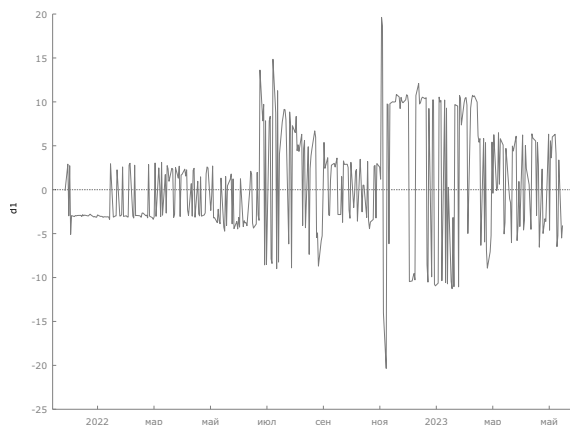


Рис. 3. SPBC наличие кластеризации волатильности временного ряда
Источник: расчеты автора.

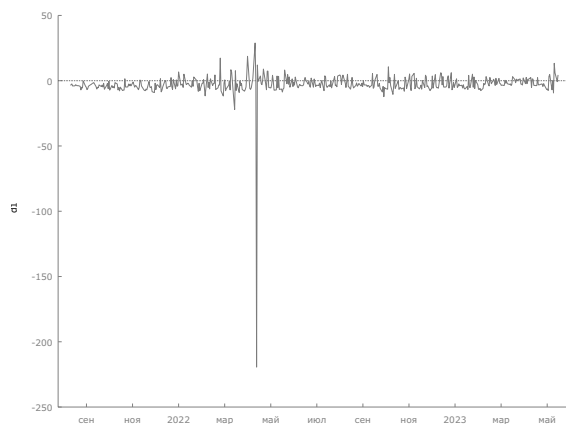


Рис. 4. GROD наличие точечного отклонения временного ряда
Источник: расчеты автора.

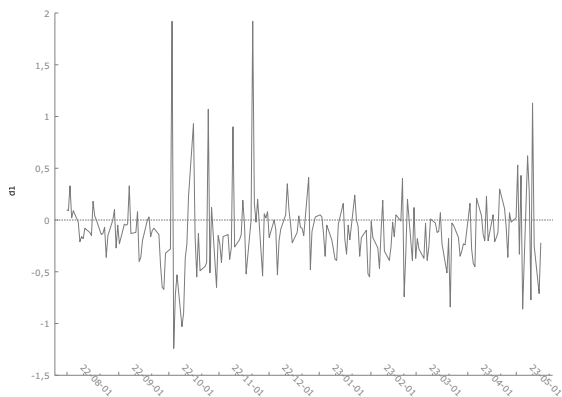


Рис. 5. EQMX временной ряд, близкий к «белому шуму»
Источник: расчеты автора.

Таким образом, можно выявить, что временные ряды отклонений рыночной и внутренней стоимостей только четырех рассматриваемых БПИФов можно считать визуально приближенно похожими на «белый шум»: AKSC (Акции), EQMX (Акции), LQDT (Облигации) и SBCN (Еврооблигации). При этом все БПИФы относятся к разным типам активов и были выпущены разными эмитентами, следовательно, основная масса БПИФов исходя из визуального анализа представляет собой отклонения, отличные от «белого шума».

Если более подробно рассмотреть точечные отклонения, то можно заметить, что практически все отклонения, вне зависимости от того в положительную или отрицательную сторону произошло отклонение, пришлись на 24 февраля 2022 г.

Интересно также рассмотреть отклонения, которые пришлись на ближайшие даты: MKBD (21.02.2022), OPNB (25.02.2022) и SBCS (25.02.2022), однако выявить объединяющий фактор не представляется возможным.

Таким образом, можно заметить, что большинство рассматриваемых отклонений БПИФов не имеют вид «белого шума», т.е. имеют кластеризацию дисперсии или точечное значимое отклонения, что уже говорит о подтверждении гипотезы. Однако необходимо оценить графики автокорреляции (ACF и PACF) на основе анализа коррелограмм.

Анализ коррелограмм

Коррелограмма включается графическое представление наличия значимой корреляции между текущим значением элемента временного ряда с элементом, отстраненным на некоторое число лагов или периодов. При наличии значимых отклонений (корреляции, превышающей дове-

рительный интервал) можно говорить о наличии зависимости временного ряда от прошлых значений, т.е. временной ряд не может быть отнесен к «белому шуму».

Исходя из анализа коррелограммы можно отметить, что мы имеем значимые лаги ACF и PACF у большинства отклонений рыночной и индикативной стоимостей БПИФов. Однако есть несколько временных рядов, которые не имеют значимых лагов коррелограммы: AKSC (акции), RCUS (акции) и SPBF (облигации). При этом RCUS и SPBF имеют значимое точечное отклонение и явную кластеризацию при графическом анализе.

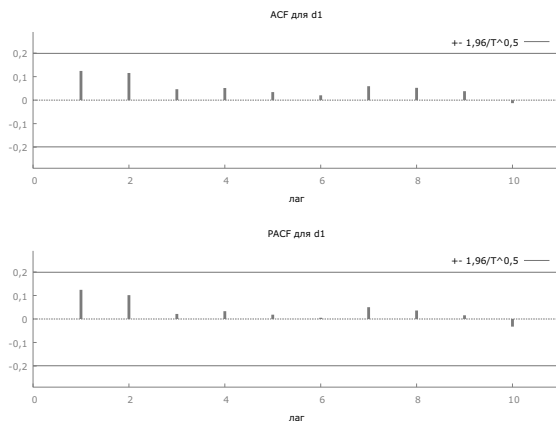


Рис. 6. RCUS-коррелограмма без значимых лагов

Источник: расчеты автора.

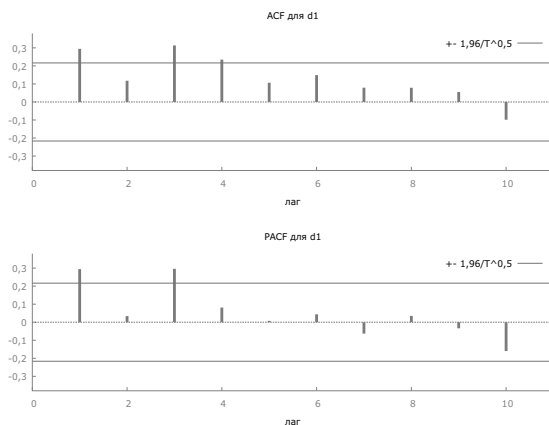


Рис. 7. SBCN-коррелограмма со значимыми лагами

Источник: расчеты автора.

Проверка на стационарность

Так как по определению «белый шум» не может быть нестационарным, проверим рассчитанные временные ряды на стационарность при помощи теста Дики — Фуллера (Aivazyan, Mkhitarian, 1998). При этом стационарность ряда не говорит однозначно о принадлежности временного ряда к «белому шуму».

На данном этапе можно заметить, что большинство временных рядов являются нестационарными на уровне значимости 0,05, что подтверждает гипотезу о значимости отклонения рыночной стоимости БПИФа от индикативной (iNAV). Отдельно рассмотрим фонд AKSC, который имел вид, близкий к «белому шуму», на предыдущих этапах. Заметим, что нулевая гипотеза о наличии единичного корня не подтверждается при рассмотрении модификации «тест без константы», что говорит о ненулевом математическом ожидании временного ряда, что является необходимым условием принадлежности к «белому шуму».

В свою очередь, большая часть отклонений в рассматриваемых временных рядах относится к периоду конца февраля 2022 г., следовательно, целесообразно провести проверку на стационарность исключая из выборки данный период.

Таблица 1

Значения р-значения для теста Дики — Фуллера

БПИФ	С февралем 2022 г.			Без февраля 2022 г.		
	Без константы	С константой	С константой и трендом	Без константы	С константой	С константой и трендом
AKGD	0,04378	0,06952	0,06663	0,00316	0,002359	0,000698
AKMB	0,9992	0,9274	0,00000	0,0144	0,00394	0,001798
AKME	0,883	0,6929	0,489	0,04751	0,003201	0,01834
AKSC	0,1614	0,00000	0,00000			
AKVG	0,003064	0,00000	0,00000			
AMRB	0,01247	0,8562	0,6983	0,05699	0,00000	0,00000
AMRE	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000
BCSB	0,04491	0,4421	0,0007122	0,002041	0,01604	0,07413
DIVD	0,00000	0,00000	0,00000	0,005051	0,0002959	0,001213
EQMX	0,01918	0,00000	0,00000			
ESGE	0,00000	0,00000	0,00000			
ESGR	0,008882	0,00000	0,00000	0,03377	0,05419	0,00000
FMRU	0,1358	0,4383	0,7666	0,00000	0,00000	0,00000

БПИФ	С февралем 2022 г.			Без февраля 2022 г.		
	Без константы	С константой	С константой и трендом	Без константы	С константой	С константой и трендом
FMUS	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000
GPBM	0,8288	0,4222	0,000446	0,00000	0,00000	0,00003
GROD	0,00000	0,00000	0,00000	0,003376	0,00000	0,00000
INFL	0,00000	0,00000	0,00000	0,003452	0,001724	0,00007
LQDT	0,6082	0,00000	0,00000			
MKBD	0,1778	0,4713	0,6086	0,00000	0,00000	0,00000
MTEK	0,00000	0,00002	0,0001747	0,00000	0,0002033	0,001484
OBLG	0,02143	0,09533	0,3216			
OPNB	0,1341	0,9545	0,4098	0,02219	0,1681	0,4020
RCHY	0,04319	0,932	0,209	0,06913	0,00007	0,0002899
RCMM	0,4517	0,8588	0,8904	0,00202	0,00001	0,00002
RCUS	0,00000	0,00000	0,00000			
SBCN	0,2311	0,01317	0,05991			
SBCS	0,04408	0,9208	0,757	0,0691	0,00000	0,00000
SBGB	0,311	0,1962	0,002611	0,00000	0,00000	0,0006474
SBGD	0,1731	0,01323	0,05844			
SBHI	0,02249	0,1614	0,3635	0,04117	0,02918	0,1258
SBMM	0,02158	0,00000	0,00000	0,3075	0,00001	0,00006
SBMX	0,9	0,2949	0,1818	0,0005744	0,009638	0,03855
SBRB	0,00000	0,00002	0,001827	0,00000	0,00003	0,002744
SBRI	0,03343	0,4874	0,1208	0,1453	0,00000	0,00000
SPBC	0,4075	0,6369	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000
SPBF	0,03306	0,8038	0,02226	0,00000	0,00000	0,00000
TBRU	0,06831	0,6325	0,674	0,002504	0,03386	0,1319
TMOS	0,00000	0,00000	0,00000	0,0007486	0,00001	0,00003
TRUR	0,00000	0,00000	0,00004	0,00000	0,00001	0,00008

Некоторые временные ряды изначально не включали февраль 2022 г., так как БПИФ был выпущен в более поздний период. Стоит отметить, что для некоторых, изначально нестационарных рядов исключение данного месяца привело временной ряд к стационарному виду. Однако про-

верка данного пункта в большей мере говорит о возможности дальнейшего моделирования, не опровергая гипотезу о наличии детерминированного процесса.

Заключение

В данной статье был предложен метод проверки значимости отклонения рыночной стоимости российских БПИФ от внутренней стоимости аналогичного портфеля (NAV).

Таким образом, на основе проведенного анализа различными методами можно сделать основной вывод о наличии значимого, преимущественно положительного и в перспективе моделируемого отклонения рыночной стоимости БПИФ и индикативной стоимости iNAV. Следовательно, рыночная стоимость, по которой инвесторы могут приобрести биржевые паевые инвестиционные фонды, состоит не только из стоимости чистых активов, входящих в состав портфеля, но и из ряда других факторов, в том числе фактор времени, которые оказывают значимое влияние на рыночную стоимость.

Если рассматривать данное исследование как первый этап для моделирования отклонения, то стоит выделить временные ряды, которые являются стационарными или слабостационарными при наличии отклонений от «белого шума» на этапе графического анализа и анализа коррелограммы. Таким образом, из изначальных 39 рассмотренных БПИФов подходят для дальнейшего анализа только 28.

Стоит также отметить, что на российском рынке мы наблюдаем преимущественно превышение рыночной цены над стоимостью чистых активов, нежели наоборот.

Список литературы

Аипов, А. Н. (2016). Биржевые инвестиционные фонды (ETF): Особенности инструмента и перспективы развития на российском фондовом рынке. *Финансы и кредит*, 7, 42–50.

Беломытцева, О. С., & Ерыгина, Н. С. (2015). Развитие ETF в Российской Федерации. *Проблемы учета и финансов*, 4(20), 58–62.

Глухова, Л. В., Казиев, К. В., Казиева, Б. В., & Шерстобитова, А. А. (2020). Инструментарий ETF повышения инвестиционной привлекательности и управляемости региональной экономики. *Вестник Волжского университета им. В. Н. Татищева*, 2(3 (46)), 42–49.

Кожухова, Т. Г. (2020). Обзор российского рынка паевых инвестиционных фондов. *Вектор экономики*, (11), 51–51.

Семенюта, О. Г., & Грешнова, Т. М. (2018). Развитие ETF в России: проблемы и перспективы. *Инновационные технологии в машиностроении, образовании и экономике*, 14(1-2), 41–44.

Татьянников, В. А. (2018). Биржевые фонды: перспективы применения и развития в России. *Journal of new economy*, 19(6), 89–100.

Трошин, А. С., & Носов, С. М. (2017). Биржевые инвестиционные фонды ETF-как инструмент активизации развития реального сектора экономики. *Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В. Г. Шухова*, (2), 255–259.

Филобок, М. А. (2024). Динамика Развития Паевых Инвестиционных Фондов в России. *Экономика и социум*, (1(116)), 1487–1491.

Aivazyan, S. A., & Mkhitarian, V. S. (1998). *Applied statistics and the basics of econometrics*. M.: YUNITY, 650.

Bassiouny, A., & Tooma, E. (2021). Intraday indirect arbitrage between European index ETFs. *International Review of Financial Analysis*, 75, 101737. <https://doi.org/10.1016/j.irfa.2021.101737>

Ben-David, I., Franzoni, F., & Moussawi, R. (2014). *Do ETFs increase volatility?* (No. w20071). National Bureau of Economic Research. <https://doi.org/10.3386/w20071>

Ben-David, I., Franzoni, F., & Moussawi, R. (2017). Exchange-traded funds. *Annual Review of Financial Economics*, 9(1), 169–189. <https://doi.org/10.1146/annurev-financial-110716-032538>

Charupat, N., & Miu, P. (2013). Recent Developments in Exchange Traded Fund Literature: Pricing Efficiency, Tracking Ability, and Effects on Understanding Securities. *Managerial Finance*, 39(5), 427–443. <https://doi.org/10.1108/03074351311313816>

Elton, E. J., & Gruber, M. J. (2020). A Review of the Performance Measurement of Long-Term Mutual Funds. *Financial Analysts Journal*, 76(3), 22–37. <https://doi.org/10.1080/0015198X.2020.1738126>

Glosten, L., Nallareddy, S., & Zou, Y. (2021). ETF activity and informational efficiency of underlying securities. *Management Science*, 67(1), 22–47. <https://doi.org/10.1287/mnsc.2019.3427>

Hu, Y., & Øksendal, B. (2003). Fractional white noise calculus and applications to finance. *Infinite dimensional analysis, quantum probability and related topics*, 6(01), 1–32. <https://doi.org/10.1142/S0219025703001110>

Joshi, G., & Dash, R. K. (2024). Exchange-traded funds and the future of passive investments: a bibliometric review and future research agenda. *Future Business Journal*, 10(1), 17. <https://doi.org/10.1186/s43093-024-00306-8>

Kreis, Y., & Licht, J. W. (2018). Trading on ETF mispricings. *Managerial Finance*, 44(3), 357–373. <https://doi.org/10.1108/MF-03-2017-0087>

Lettau, M., & Madhavan, A. (2018). Exchange-Traded Funds 101 for Economists. *Journal of Economic Perspectives*, 32(1), 135–154. <https://doi.org/10.1257/jep.32.1.135>

Liebi, L. J. (2020). The Effect of ETFs on Financial Markets: a literature review. *Financial Markets and Portfolio Management*, 34, 65–178. <https://doi.org/10.1007/s11408-020-00349-1>

Pan, K., & Zeng, Y. (2017). ETF arbitrage under liquidity mismatch. *Available at SSRN 3723406*. <https://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3723406>

Petaijsto, A. (2017). Inefficiencies in The Pricing of Exchange Trading Funds. *Financial Analysis Journal*, 73(1), 24–54. <https://doi.org/10.2469/faj.v73.n1.7>

Reddy, Y. V., & Dhabolkar, P. (2020). Pricing efficiency of exchange traded funds in India. *Organization and Markets in Emerging Economies*, 21, 244–268. <https://doi.org/10.15388/omee.2020.11.33>

Stewart, S. L., Massa, O. I., Hassman, C., & de Leon, M. (2023). ETP tracking of US agricultural and energy markets. *Journal of Commodity Markets*, 31, 100344. <https://doi.org/10.1016/j.jcomm.2023.100344>

Tang, L., Tan, E. K., & Low, R. (2024). Complements or substitutes? The effect of ETFs on other managed funds. *International Review of Financial Analysis*, 95, 103414. <https://doi.org/10.1016/j.irfa.2024.103414>

References

Aipov, A. N. (2016). Exchange-traded investment funds (ETFs): Features of the instrument and prospects for development on the Russian stock market. *Finance and credit*, 7, 42–50.

Belomytseva, O. S., & Erygina, N. S. (2015). Development of ETFs in the Russian Federation. *Accounting and finance problems*, 4(20), 58–62.

Filobok, M. A. (2024). Dynamics of Development of Mutual Funds in Russia. *Economy and society*, (1(116)), 1487–1491.

Glukhova, L. V., Kaziev, K. V., Kazieva, B. V., & Sherstobitova, A. A. (2020). The ETF toolkit for increasing the investment attractiveness and manageability of the regional economy. *Bulletin of the Volga State University*. In N. Tatishcheva, 2(3(46)), 42–49.

Kozhukhova, T. G. (2020). Overview of the Russian mutual fund market. *Vector of Economics*, (11), 51–51.

Semenyuta, O. G., & Greshnova, T. M. (2018). The development of ETFs in Russia: problems and prospects. *Innovative Technologies in Mechanical Engineering, Education and Economics*, 14(1-2), 41–44.

Tatiannikov, V. A. (2018). Exchange-traded funds: prospects for application and development in Russia. *Journal of new economy*, 19(6), 89–100.

Troshin, A. S., & Nosov, S. M. (2017). Exchange-traded investment funds ETFs are used as a tool to enhance the development of the real sector of the economy. *Bulletin of the Belgorod State Technological University named after In G. Shukhov*, (2), 255–259.

Описание используемых БПИФов

Название БПИФа	Полное название	Эмитент	Актив	Краткое описание
AKGD	Альфа-Капитал Золото	Альфа-Капитал	Золото	Инвестиции в физическое золото
AKMB	Альфа-Капитал Управляемые облигации	Альфа-Капитал	Облигации	Инвестиции преимущественно в корпоративные инвестиции
AKME	Альфа-Капитал Управляемые российские акции	Альфа-Капитал	Акции	Портфель формируется из акций российских компаний по принципу фундаментальной привлекательности
AKSC	Альфа-Капитал Космос	Альфа-Капитал	Акции	Портфель формируется на основе акций технологических компаний, связанных с космической сферой
AKVG	Альфа-Капитал Видеоигры	Альфа-Капитал	Акции	Портфель формируется на основе акций компаний игровой индустрии
AMRB	АТОН — Российские облигации +	АТОН	Облигации	Портфель формируется на основе бенчмарка — индекс Мосбиржи государственных облигаций
AMRE	АТОН — Российские акции +	АТОН	Акции	Портфель формируется из российских акций компаний с большим потенциалом
BCSB	БКС Облигации повышенной доходности	БКС	Облигации	Портфель формируется из облигаций растущих и перспективных компаний
DIVD	ДОХОДЪ Индекс дивидендных акций	ДоходЪ	Акции	Портфель формируется на основе бенчмарка — дивидендный индекс IRDIVTR
EQMX	Индекс Мосбиржи	ВИМ Инвестиции (ВТБ)	Акции	Портфель формируется на основе бенчмарка — индекс Мосбиржи

Название БПИФа	Полное название	Эмитент	Актив	Краткое описание
ESGE	Устойчивое развитие российских компаний	ВИМ Инвестиции (ВТБ)	Акции	Портфель состоит из акций развивающихся российских компаний
ESGR	РСХБ — Индекс Мосбиржи — РСПП Вектор устойчивого развития	РСХБ	Акции	Портфель формируется на основе бенчмарка — индекс РСПП Вектор устойчивого развития
FMRU	Дивидендные аристократы РФ	Финам	Акции	Портфель формируется на основе бенчмарка — индекс дивидендных аристократов РФ
FMUS	Дивидендные аристократы США	Финам	Акции	Портфель формируется на основе бенчмарка — индекс дивидендных аристократов США
GPBM	Газпромбанк — Корпоративные облигации 4 года	AAA (Газпромбанк)	Облигации	Портфель формируется на основе облигаций с дюрацией равной 4 годам
GROD	ДОХОДЬ Индекс акций роста РФ	ДоходЪ	Акции	Портфель формируется на основе факторных акций, бенчмарк — индекс акций роста РФ
INFL	Ингосстрах Инфляционный	Ингосстрах	Облигации	Портфель состоит из облигаций с индексированным номиналом
LQDT	Ликвидность	ВИМ Инвестиции (ВТБ)	Облигации	Фонд опирается на краткосрочные операции и сделки РЕПО
MKBD	МКБ — Российские дивидендные акции	МКБ	Акции	Портфель формируется на основе факторных акций, бенчмарк — индекс дивидендных акций РФ
MTEK	Лидеры технологий	Восток — Запад	Акции	Портфель состоит из акций технологических компаний США (фонд торгуется в рублях)

Название БПИФа	Полное название	Эмитент	Актив	Краткое описание
OBLG	Российские облигации	ВИМ Инвестиции (ВТБ)	Облигации	Портфель формируется на основе факторных акций, бенчмарк — индекс корпоративных облигаций
OPNB	Открытие — Облигации РФ	Открытие	Облигации	Портфель состоит из длинных российских ОФЗ
RCHY	Райффайзен — Высокодоходные облигации	Райффайзен	Облигации	Портфель состоит из высокодоходных облигаций российских компаний
RCMM	Райффайзен — Фонд денежного рынка	Райффайзен	Облигации	Портфель состоит из инструментов российского денежного рынка
RCUS	Райффайзен — Американские акции	Райффайзен	Акции	Портфель формируется на основе бенчмарка — индекс S&P500 + дивиденды (торгуется в рублях)
SBCN	Первая сберегательная в юанях	Первая (Сбер)	Облигации (Еврооблигации)	Облигации российских компаний и РЕПО в юанях (торгуется в юанях и рублях)
SBCS	Первая — Фонд Консервативный смарт	Первая (Сбер)	Все активы	Портфель формируется на основе расчетов фонда моделью Smart Beta
SBGB	Первая — Фонд Государственные облигации	Первая (Сбер)	Облигации	Портфель формируется на основе бенчмарка — индекс МосБиржи государственных облигаций
SBGD	Первая — Фонд Доступное золото	Первая (Сбер)	Золото	Инвестиции в физическое золото
SBNI	Первая — Фонд Халяльные инвестиции	Первая (Сбер)	Акции	Портфель формируется на основе бенчмарка — индекс Мосбиржи исламских инвестиций полной доходности

Название БПИФа	Полное название	Эмитент	Актив	Краткое описание
SBMM	Первая — Фонд сберегательный	Первая (Сбер)	Облигации	Фонд формируется на основе коротких РЕПО-сделок
SBMX	Первая — Фонд Топ российских акций	Первая (Сбер)	Акции	Портфель формируется на основе бенчмарка — индекс Мосбиржи полной доходности
SBRB	Первая — Фонд Корпоративные облигации	Первая (Сбер)	Облигации	Портфель формируется на основе бенчмарка — индекс корпоративных облигаций 1—3
SBRI	Первая — Фонд Ответственные инвестиции	Первая (Сбер)	Акции	Портфель формируется на основе бенчмарка — индекс РСПП Вектор устойчивого развития
SPBC	БСПБ — Корпоративные облигации 1000	БСПБ	Облигации	Фонд состоит из 1000 корпоративных облигаций России
SPBF	БСПБ — ОФЗ 1000	БСПБ	Облигации	Фонд состоит из государственных облигаций России
TBRU	Тинькофф Облигации	Тинькофф	Облигации	Портфель состоит из облигаций российских компаний с умеренной или высокой кредитоспособностью
TMOS	Тинькофф Индекс Мосбиржи	Тинькофф	Акции	Портфель формируется на основе бенчмарка — индекс Мосбиржи полной доходности
TRUR	Тинькофф — Стратегия вечного портфеля в рублях	Тинькофф	Все активы	Портфель формируется на основе расчетов фонда моделью Smart Beta

Источник: Московская биржа. 2023.

Описательная статистика отклонений D1 с проверкой t-статистики

БПФ	Min	Max	Среднее	Дисперсия	Число наблюдений	t-статистика наблюдаемая	t-статистика критическая	Вывод
AKGD	-3,779	3,635	-0,534	0,947	330	9,974	1,967	Гипотеза о равенстве среднего 0 отклоняется
AKMB	-0,039	0,014	-0,003	0,000	521	13,807	1,965	Гипотеза о равенстве среднего 0 отклоняется
AKME	-9,560	3,040	-0,230	0,483	523	7,569	1,965	Гипотеза о равенстве среднего 0 отклоняется
AKSC	-1,707	0,568	-0,268	0,144	111	7,440	1,982	Гипотеза о равенстве среднего 0 отклоняется
AKVG	-1,812	2,748	-0,153	0,364	120	2,771	1,980	Гипотеза о равенстве среднего 0 отклоняется
AMRB	-12,650	0,730	-0,350	0,568	351	8,706	1,967	Гипотеза о равенстве среднего 0 отклоняется
AMRE	-2,620	1,940	-0,069	0,164	442	3,570	1,965	Гипотеза о равенстве среднего 0 отклоняется
BCSB	-0,260	1,020	-0,037	0,016	517	6,609	1,965	Гипотеза о равенстве среднего 0 отклоняется
DIVD	-191,070	20,470	-2,081	87,733	523	5,080	1,965	Гипотеза о равенстве среднего 0 отклоняется
EQMX	-1,240	1,920	-0,115	0,140	207	4,423	1,972	Гипотеза о равенстве среднего 0 отклоняется

БПИФ	Min	Max	Среднее	Дисперсия	Число наблюдений	t-статистика наблюдаемая	t-статистика критическая	Вывод
ESGE	-1,080	1,010	-0,040	0,067	207	2,202	1,972	Гипотеза о равенстве среднего 0 отклоняется
ESGR	-63,910	14,570	-1,712	19,886	519	8,747	1,965	Гипотеза о равенстве среднего 0 отклоняется
FMRU	-2,135	0,272	-0,010	0,011	450	2,100	1,965	Гипотеза о равенстве среднего 0 отклоняется
FMUS	-0,400	1,710	0,003	0,011	473	0,594	1,965	Гипотеза о равенстве среднего 0 не отклоняется
GPBM	-6207,750	1911,840	15,582	355608	301	0,453	1,968	Гипотеза о равенстве среднего 0 не отклоняется
GROD	-219,380	28,900	-2,958	122,5	461	5,739	1,965	Гипотеза о равенстве среднего 0 отклоняется
INFL	-0,750	1,570	-0,092	0,046	322	7,700	1,967	Гипотеза о равенстве среднего 0 отклоняется
LQDT	-0,002	0,000	-0,001	0,000	207	29,074	1,972	Гипотеза о равенстве среднего 0 отклоняется
MKBD	-26,400	43,060	-0,702	41,121	410	2,215	1,966	Гипотеза о равенстве среднего 0 отклоняется
MTEK	-308,620	390,260	6,168	1332,3	396	3,363	1,966	Гипотеза о равенстве среднего 0 отклоняется

БПИФ	Min	Max	Среднее	Дисперсия	Число наблюдений	t-статистика наблюдаемая	t-статистика критическая	Вывод
OBLG	-0,270	0,770	0,117	0,060	207	6,878	1,972	Гипотеза о равенстве среднего 0 отклоняется
OPNB	-1,440	14,460	0,128	1,059	400	2,478	1,966	Гипотеза о равенстве среднего 0 отклоняется
RCHY	-3,160	4,250	-0,636	0,418	424	20,254	1,966	Гипотеза о равенстве среднего 0 отклоняется
RCMM	-0,350	0,070	-0,071	0,005	422	20,783	1,966	Гипотеза о равенстве среднего 0 отклоняется
RCUS	-8,401	2,527	-0,206	1,364	97	1,737	1,985	Гипотеза о равенстве среднего 0 не отклоняется
SBCN	-0,084	0,027	-0,022	0,000	82	10,918	1,990	Гипотеза о равенстве среднего 0 отклоняется
SBCS	-0,548	1,435	-0,034	0,010	468	7,139	1,965	Гипотеза о равенстве среднего 0 отклоняется
SBGB	-5,020	1,840	-0,275	0,860	521	6,758	1,965	Гипотеза о равенстве среднего 0 отклоняется
SBGD	-0,536	0,010	-0,234	0,011	174	29,657	1,974	Гипотеза о равенстве среднего 0 отклоняется
SBNI	-1,873	0,246	-0,024	0,012	351	4,070	1,967	Гипотеза о равенстве среднего 0 отклоняется

БПФ	Min	Max	Среднее	Дисперсия	Число наблюдений	t-статистика наблюдаемая	t-статистика критическая	Вывод
SBMM	-0,130	0,290	-0,012	0,000	383	13,274	1,966	Гипотеза о равенстве среднего 0 отклоняется
SBMX	-14,447	0,634	-0,683	4,273	519	7,531	1,965	Гипотеза о равенстве среднего 0 отклоняется
SBRB	-5,520	2,970	-0,225	0,762	518	5,870	1,965	Гипотеза о равенстве среднего 0 отклоняется
SBRI	-2,211	0,392	-0,035	0,015	525	6,677	1,965	Гипотеза о равенстве среднего 0 отклоняется
SPBC	-20,350	19,620	0,579	37,134	383	1,861	1,966	Гипотеза о равенстве среднего 0 не отклоняется
SPBF	-11,720	181,600	0,707	117,3	396	1,299	1,966	Гипотеза о равенстве среднего 0 не отклоняется
TBRU	-0,080	0,216	0,000	0,002	443	0,097	1,965	Гипотеза о равенстве среднего 0 не отклоняется
TMOS	-1,106	0,228	-0,010	0,003	524	3,974	1,965	Гипотеза о равенстве среднего 0 отклоняется
TRUR	-0,088	0,084	-0,004	0,001	524	3,187	1,965	Гипотеза о равенстве среднего 0 отклоняется

Источник: расчеты автора.

ФИНАНСОВАЯ ЭКОНОМИКА

В. В. Назарова¹

Национальный исследовательский университет
«Высшая школа экономики» / СПбГУ ВШМ
(Санкт-Петербург, Россия)

И. Ю. Чуракова²

Национальный исследовательский университет
«Высшая школа экономики» (Санкт-Петербург, Россия)

А. А. Гарбар³

Национальный исследовательский университет
«Высшая школа экономики» (Санкт-Петербург, Россия)

А. Е. Шипов⁴

Национальный исследовательский университет
«Высшая школа экономики» (Санкт-Петербург, Россия)

УДК: 336.6

doi: 10.55959/MSU0130-0105-6-59-5-3

ПОСТРОЕНИЕ ОПТИМАЛЬНОГО ПОРТФЕЛЯ НА ОСНОВЕ РЕЙТИНГА ESG

В статье изучается построение оптимального портфеля на основе рейтинга ESG. Авторы отвечают на вопрос, как показатель рейтинга ESG влияет на риск, доходность и коэффициент Шарпа инвестиционных портфелей. По результатам анализа литературы авторы пришли к выводу о неоднозначности взаимосвязи показателей рейтинга ESG и доходности акций, включенных в инвестиционный портфель.

Для ответа на поставленный в исследовании вопрос авторы применяют регрессионный анализ, используют метод построения оптимальных портфелей на основе

¹ Назарова Варвара Вадимовна — к.э.н., доцент, СПбГУ ВШМ; СПБШЭиМ, Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»; e-mail: nvarvara@list.ru, ORCID: 0000-0002-9127-1644.


² Чуракова Ийя Юрьевна — к.э.н., доцент, СПБШЭиМ, Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»; e-mail: iychurakova@hse.ru, ORCID: 0000-0002-1791-607X.

³ Гарбар Анна Алексеевна — магистр, СПБШЭиМ, Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»; e-mail: aagarbar@edu.hse.ru, ORCID: 0009-0000-4807-3987

⁴ Шипов Артемий Евгеньевич — магистр, СПБШЭиМ, Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»; e-mail: aeshipov@edu.hse.ru, ORCID: 0009-0001-3397-8449.

© Варвара Вадимовна Назарова, 2024 

© Чуракова Ийя Юрьевна 

© Гарбар Анна Алексеевна, 2024 

© Шипов Артемий Евгеньевич, 2024 

теории Марковица при условии максимизации коэффициента Шарпа. По результатам исследования доказана отрицательная взаимосвязь между доходностью акций и рейтингом ESG. Было определено, что портфель, состоящий из акций компаний с высоким рейтингом ESG, обладает более низкой доходностью, волатильностью и бета-коэффициентом по сравнению с портфелем, составленным из акций компаний с низким рейтингом ESG. Коэффициент Шарпа для портфеля акций с высоким рейтингом ESG за три года из шести рассматриваемых лет был ниже, в одном году — примерно равный, а в двух оставшихся периодах был выше по сравнению с коэффициентом портфеля, составленного из акций компаний с низким рейтингом ESG.

Ключевые слова: рейтинг ESG, инвестиционный портфель, коэффициент Шарпа, доходность портфеля, регрессионный анализ.

Цитировать статью: Назарова, В. В., Чуракова, И. Ю., Гарбар, А. А., & Шипов, А. Е. (2024). Построение оптимального портфеля на основе рейтинга ESG. *Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика*, 59(5), 52–76. <https://doi.org/10.55959/MSU0130-0105-6-59-5-3>.

V. V. Nazarova

National Research University Higher School of Economics

I. U. Churakova

National Research University Higher School of Economics

A. A. Garbar

National Research University Higher School of Economics

A. E. Shipov

National Research University Higher School of Economics

JEL: L10; L25; M21

BUILDING AN OPTIMAL PORTFOLIO BASED ON ESG RATING

The paper examines the construction of an optimal portfolio based on an ESG (environmental, social and governance) rating. In the paper, the authors answer the question of how the ESG rating indicator affects the risk, return and Sharpe ratio of portfolios. Based on literature review, the authors conclude that there is an ambiguous relationship between ESG ratings, and the returns of the stocks included in the investment portfolio. To answer the research question, the authors apply regression analysis and use the method of constructing optimal portfolios based on Markowitz theory under the condition of maximising the Sharpe ratio. Drawing on the results of the study, the authors proved a negative relationship between stock returns and ESG ranking. It was determined that a portfolio composed of stocks with a high ESG rating has a lower return, volatility and beta coefficient compared to a portfolio composed of stocks with a low ESG rating. The Sharpe Ratio for the portfolio of high ESG stocks was lower in three of the six years under review, about equal in one year, and higher in the remaining two periods compared to the ratio for the portfolio of low ESG stocks.

Keywords: ESG rating, investment portfolio, Sharpe ratio, portfolio returns, regression analysis.

Введение

ESG-повестка (Environmental, Social, Governance) на сегодняшний день является одной из наиболее обсуждаемых тем в сфере бизнеса. В течение последних лет на тему ESG было опубликовано множество работ, включающих отдельные эмпирические исследования, обзоры литературы и метаанализы. Тем не менее в данной теме существуют аспекты, требующие дальнейшего изучения, в частности тема взаимосвязи показателей рейтинга ESG и доходности инвестиционного портфеля.

В работе будет использовано понятие оптимального портфеля, под которым понимается портфель, состоящий из набора ранее отобранных акций. Акции выбираются на основе рейтинга ESG, рассчитанного агентством Sustainalytics.

Оптимизация портфеля проводится на основе портфельной теории Марковица, а именно, найдены оптимальные наборы акций, приводящие к максимизации коэффициента Шарпа составленного портфеля. Данный набор портфелей позволяет наиболее точно оценить максимальную возможную доходность с поправкой на риск.

При анализе литературы авторы пришли к выводу об отсутствии единого мнения о взаимосвязи доходности акций и показателей рейтинга ESG. Более того, подавляющее большинство литературных источников делают акцент только на проблеме ответственного инвестирования (Макаров, Рябова, 2022), т.е. вложений в акции компаний, заинтересованных в защите окружающей среды или следовании корпоративной этики. Проблема сочетания доходности вложений и высоких позиций по рейтингу ESG практически не рассматривалась ранее, что определяет актуальность представленного исследования.

Цель работы состоит в выявлении взаимосвязи показателей рейтинга ESG и показателей эффективности (волатильности, доходности, α -и β -коэффициентов, коэффициента Шарпа) инвестиционного портфеля.

Авторы детерминировали зависимость между рейтингом ESG и доходностью портфеля ценных бумаг, рейтингом ESG и волатильностью портфеля, оценили динамику коэффициента Шарпа для акций с высоким и низким рейтингом ESG.

В статье применяется метод оптимизации, основанный на принципе построения оптимального портфеля Гарри Марковица (Markowitz, 1952; López Prol, 2022). База данных собрана по данным S&P 500, ранжированного по показателю рейтинга ESG. Период наблюдений составляет 6 лет: с января 2016 г. по декабрь 2021 г. Для построения моделей взяты 20% ком-

паний, которые находятся в верхних и нижних позициях рейтинга, что обеспечивает независимость результатов от активов, включенных в портфели с высоким/ низким рейтингом ESG. Источником данных по финансовым показателям компании является база данных Refinitiv.

Практическая значимость данной работы заключается в возможности использования результатов инвесторами, составляющими свой портфель на основе выбора акций по рейтингу ESG. Используя выводы работы, инвестор сможет определить значимые и незначимые факторы, которые следует учитывать при составлении инвестиционного портфеля на основе рейтингов.

Взаимосвязь рейтинга ESG и доходности портфеля

Прежде чем перейти к обзору исследований о влиянии показателей рейтинга ESG на доходность, необходимо выяснить, какие факторы, кроме рейтинга, могут оказывать влияние на доходность акций. Согласно исследованиям, приведенным ниже, фундаментальные показатели играют важную роль в определении стоимости акций, так как объясняют значительную часть дисперсии доходности.

В работах, посвященных анализу фундаментальных показателей, авторы рассматривают различные факторы, например, рост прибыли, размер компании, отношение стоимости компании к балансовой стоимости (Campbell et al., 1997), отношение доходности к активам, доходность акций компаний, дивидендную доходность (Rosenberg et al., 1985), а также отношение цены к прибыли и капитализацию (Lakonishok et al., 1994). Розенберг с соавт. обнаружили, что отношение цены к прибыли, доходности к активам, стоимости компании к активам негативно коррелирует с будущей доходностью акций компании, т.е. чем выше эти показатели, тем ниже доходность. Кэмпбелл с соавт. выяснили, что доходность акций также может зависеть и от отрасли, в которой компания функционирует. В тех отраслях, где наблюдается рост, акции компаний могут приносить более высокую доходность (Campbell, 1997).

Тем не менее, помимо фундаментальных факторов, на доходность акций также влияет и волатильность (Blitz et al., 2007). Авторы пришли к выводу о том, что волатильность положительно коррелирует с доходностью, т.е. чем выше первый показатель, тем выше и второй. Этот подход применим как к акциям, так и к целым портфелям. Авторами было доказано, что высоковолатильные портфели являются более доходными по сравнению с низковолатильными. Авторы также критикуют традиционный подход к оценке доходности, указывая, что волатильность объясняет большую часть дисперсии доходности, нежели факторы размера компании или стоимости бизнеса.

Обзор литературы по взаимосвязи ESG и доходности акций показывает, что устойчивые оптимизированные портфели, включающие акции компаний, обладающих высоким рейтингом ESG, имеют более низкую доходность в отличие от менее устойчивых портфелей (López Prol, Kim, 2022). В то же время оптимизированные портфели, как правило, менее волатильны, что может быть привлекательным для консервативных инвесторов. Тем не менее такая стабильность не может компенсировать сниженную доходность: коэффициент Шарпа ниже для устойчивых портфелей, чем для рискованных. Это означает, что портфель акций с абсолютно высоким рейтингом ESG приносит довольно низкую доходность.

В другой статье авторы утверждают, что рейтинг ESG отрицательно влияет на доходность (Ciciretti et al., 2023). По их мнению, отрицательная доходность связана с тем, что инвесторы предпочитают не выбирать для своих портфелей акции с высоким рейтингом ESG. Они также показывают, что увеличение рейтинга ESG на одно стандартное отклонение связано со снижением ожидаемой доходности примерно на 2,73% в год.

По мнению Уилана с соавт., ценные бумаги компаний с высоким рейтингом ESG полезно включать в инвестиционный портфель, поскольку это помогает улучшить диверсификацию и надежность портфеля, так как эти компании имеют хорошие финансовые показатели. (Whelan et al., 2021). Компании, получившие высокую оценку ESG, демонстрируют более низкую стоимость долга и капитала, что делает их более привлекательными с точки зрения устойчивости (ABRDN, 2022).

Метаанализы (Whelan et al., 2021; Friede et al., 2015) указывают на положительную корреляцию показателя рейтинга ESG и операционных показателей — рентабельности инвестиций, рентабельности активов и стоимости акций компаний. Авторы предлагают инвестиции в акции с высоким рейтингом ESG как способ частичной защиты капитала от негативных последствий во время различных кризисов. Более того, Уилан утверждает, что фонды, имеющие в портфеле бумаги с высоким показателем рейтинга ESG, во время кризисов имеют большую доходность, по сравнению с фондами компаний с низкими рейтингами ESG.

Некоторые исследования показывают, что при составлении портфеля в соответствии с принципами ESG-инвестор может получить дополнительную доходность (Khan, 2019). Автор приходит к выводу, что доходность увеличивается с увеличением квантиля рейтинга ESG. Кхан доказывает, что оптимизированный по показателю рейтинга ESG-портфель в долгосрочной перспективе обеспечивает лучшие результаты, чем некоторые популярные индексы. В работе (Shanaev, Ghimire, 2022) авторы обнаруживают не менее важную взаимосвязь показателя рейтинга ESG и стоимости акций — повышение рейтинга ESG коррелирует с небольшим увеличением дополнительной доходности, однако понижение способствует существенному снижению доходности (от 1 до 1,4% в месяц).

Кроме того, установлено, что портфели, оптимизированные на основании рейтинга ESG, оказывают положительное влияние на историческую доходность, скорректированную на премию за риск (Melas et al., 2017). Авторы объясняют это тем, что компании с высокими позициями в рейтинге ESG с большей вероятностью будут иметь высокую рыночную капитализацию, стабильность доходов, меньшую волатильность.

Ряд авторов (Díaz et al., 2021; Luo, 2022) определяют влияние каждой составляющей рейтинга ESG на стоимость акций компаний разных отраслей. Так, экологическая составляющая влияет на стоимость акций всех секторов, кроме сфер потребительских товаров и энергетики. Социальная деятельность значительно влияет на сектора телекоммуникаций, технологий, недвижимости. Авторы предполагают, что потенциальному инвестору целесообразно оценивать отдельные составляющие и учитывать сектор экономики, в который работает компания. Луо доказывает, что акции компаний с высоким рейтингом ESG более ликвидны по сравнению с остальными (Luo, 2021).

Тем не менее исследование связи доходности и показателя ESG не во всех работах показывает прямую зависимость. В работе (Pedersen et al., 2021) показатель управленческой деятельности может предсказывать будущую положительную доходность, в то время как показатели экологической и социальной ответственности не оказывают значимого влияния на будущую доходность акций. Этим авторы объясняют более низкую доходность акций с высокими показателями рейтинга ESG. Авторы также указывают, что портфели, включающие акции компаний с высоким показателем ESG, имеют более низкий коэффициент Шарпа, по сравнению с портфелями, состоящими из акций компаний с низким показателем ESG.

Эволюция ESG-инвестирования в Азии свидетельствует о динамичном экономическом развитии и высоком интересе, связанном с ESG-инвестированием. В исследовании Тараваниж (2023) изучается влияние показателей ESG на стоимость акционерного капитала в Юго-Восточной Азии, включая Индонезию, Малайзию, Сингапур, Таиланд и Филиппины. Исследование показывает, что лучшие рейтинги ESG не обязательно приводят к снижению стоимости капитала. В частности, только составляющая «корпоративное управление» демонстрирует статистически значимую отрицательную связь со стоимостью акционерного капитала, что позволяет предположить, что для снижения стоимости акционерного капитала компаниям следует отдавать предпочтение улучшению управления в компании, а не экологическим и социальным аспектам (Tharavanij, 2023). Социальный и экологический критерии актуальны для бизнеса, так как корпоративная культура компании, взаимодействие сотрудников и работодателя являются важными показателями в области инвестиционной привлекательности (Герасименко, 2019). С другой стороны, именно модель корпоративного управления в компании позволяет построить си-

стему взаимодействия менеджеров и акционеров, выбрать инструменты финансирования компании.

В работе Лонга и Джонстоуна (Long, Johnstone, 2021) предлагают повышение уровня инвестиций в ESG, как передовой подход к оценке реализации ESG и целей устойчивого развития в азиатских прямых инвестициях. Этот подход предполагает переход к конструктивным решениям для достижения целей устойчивого развития и повышения доходности акций. (Long, Johnstone, 2021).

В другом исследовании, проведенном Чеарани и Сайрегара (Chairani, Siregar, 2021), рассматривалось раскрытие информации об управлении рисками предприятия в ряде азиатских стран (Индонезия, Малайзия, Таиланд, Сингапур, Филиппины). Оно показало, что качество раскрытия информации об ESG с каждым годом повышается, при этом улучшается раскрытие информации о рисках, связанных с ESG. Наиболее высокий уровень раскрытия информации об ESG продемонстрировали предприятия обрабатывающей и финансовой промышленности, а в Таиланде и Малайзии раскрытие информации об ESG было более качественным. Это указывает на реакцию на глобализацию и регулирование, предполагая, что инвесторы должны оценивать риски ESG при построении инвестиционного портфеля (Chairani, Siregar, 2021).

В заключение обзора литературы рассмотрим российскую практику по детерминации рейтинга ESG. Например, в работе Р. Г. Мамедова (2023) рассматривается процесс составления и определения рейтинга ESG различных фирм на примерах российских рейтинговых агентств. После ухода иностранных компаний на российском рынке работает четыре основных агентства, определяющих рейтинг ESG для российского бизнеса: ООО «Национальные кредитные рейтинги» (ООО «НКР»), ООО «Национальное рейтинговое агентство» (ООО «НРА»), Аналитическое кредитное рейтинговое агентство (АКРА) и АО «Эксперт РА».

В настоящее время рейтинговые агентства публикуют не только кредитные рейтинги, но и рейтинги, связанные с набирающую популярность ESG-повесткой. Рейтинги ESG детерминируют бизнес-практику компаний с точки зрения их устойчивости, управления рисков, оценки эффективности.

В работе В. В. Андрианова и М. С. Сироткина (2023) были рассмотрены особенности методологии 6 зарубежных и 11 российских рейтингов. С помощью баз данных авторы определили топ компаний в сводном международном и российском рейтингах. Авторы исследования пришли к выводу, что внедрение ESG-принципов важно и стратегически оправдано для российских компаний, способствует достижению глобальных национальных целей развития.

В работе Новикова с соавт. (2022) приводятся различные рейтинговые агентства, которые занимаются определением рейтинга ESG, а также по-

казывают факторы, по которым строится данный ранг. В качестве одного из наиболее популярных рейтингов авторы приводят рейтинг ESG агентства RAEX Europe. Основой E-фактора служит загрязнение окружающей среды (воздуха, воды, почвы), а также процент переработки отходов производства. S-фактор определяется благодаря уровню бедности, образования и медицины. G-фактор опирается на инвестиционную поддержку и наличие барьеров для входа в бизнес сектор (Новиков, Хабарова, 2022). Кроме того, в статьях показаны преимущества использования рейтингов для инвесторов и акционеров компании для максимизации их благосостояния и снижения рискованности инвестирования.

В ранее проведенных исследованиях авторы оценивали влияние рейтинга ESG на отдельные показатели доходности, уровня риска или стоимости портфеля акций. В то же время важно оценить взаимосвязь рейтинга ESG и общей результативности портфеля, выраженной через показатели рискованности и доходности.

Оценка взаимосвязи целой группы факторов (доходность, рискованность, волатильность и тому подобных. активов) и рейтингов ESG позволит инвестору построить долгосрочную инвестиционную стратегию. Инвестирование в соответствии со скринингом, основанным на экологических, социальных и управленческих критериях (ESG), позволило бы инвесторам значительно улучшить ESG-качество своего портфеля без ухудшения его финансовых показателей.

В данной статье мы предлагаем инвестиционную стратегию, которая максимизирует доходность портфеля и позволяет сопоставить ESG-качество портфеля и ожидаемые финансовые результаты. Авторы приводят доказательства того, что такой портфель обеспечил бы скорректированную на риск эффективность, не уступающую среднерыночной доходности. По сравнению с предыдущими исследованиями в статье предложен комплексный подход к оптимальному выбору портфеля с учетом экологических, социальных и корпоративных критериев (ESG). В предлагаемом подходе используются меры риска, доходность портфеля, коэффициент Шарпа, определяемые исходя из совокупной оценки рейтинга ESG компании.

Методология исследования

Гипотезы исследования

По результатам обзора литературы был выделен ряд работ, в которых доказана положительная связь между показателем рейтинга ESG и снижением волатильности акций, а также обратная корреляция доходности и показателя рейтинга ESG. Тем не менее были рассмотрены работы, подтверждающие существование положительной связи показателя рейтинга

ESG и доходности. На основе проведенного выше анализа авторы сформулировали следующие гипотезы.

H1: Существует статистически значимая взаимосвязь показателя рейтинга ESG и доходности акций.

H2: Портфель, состоящий из акций компаний с высоким рейтингом ESG имеет меньшую волатильность, по сравнению с портфелем из акций компаний с низким рейтингом ESG.

Для проверки данной гипотезы в работе будут рассмотрены показатели волатильности двух долгосрочных портфелей, составленных на основе высокого и низкого показателей рейтинга ESG. Важным показателем волатильности составленных портфелей также является β — коэффициент портфелей, отражающий чувствительность доходности составленных портфелей к изменению рыночной конъюнктуры.

H3: Портфели, составленные из акций с высоким рейтингом ESG, в среднем имеют более низкий коэффициент Шарпа, чем портфели, включающие акции с низким показателем ESG.

Для проверки гипотезы необходимо для каждого оптимизированного по высокому и низкому показателям рейтинга ESG-портфелям сопоставить показатели портфеля: коэффициенты α - и β -коэффициенты, а также коэффициенты Шарпа. В работе будут рассмотрены два типа портфелей, корректируемые ежегодно на протяжении шести лет.

База данных и выбор индекса ESG

При оценке рейтинга ESG-инвестор может использовать показатели различных рейтинговых агентств, таких как MSCI, Sustainalytics, FTSE, Vigeo Eiris, RobecoSAM и ISS ESG, которые оценивают компании по отдельным критериям ESG. Эти рейтинги позволяют инвесторам создать оптимальный портфель, учитывающий риски компаний, финансовые показатели, перспективы компании, и принять инвестиционное решение.

В рамках обсуждения рейтингов ESG следует также упомянуть о существовании индексных рейтингов. Например, MSCI ESG Leaders Index и Dow Jones Sustainability Index используют рейтинги ESG для отбора компаний, которые включают в свои индексы. Инвесторы могут принимать решения в соответствии с эффективностью индексов, а также покупать доли в паевых фондах, использующих бумаги из включенных в индекс. Существуют также рейтинги правительственных организаций. Некоторые правительственные организации, такие как Национальное агентство по охране окружающей среды (EPA) и Европейская комиссия, предоставляют рейтинги экологических показателей компании. Эти рейтинги могут быть полезны для инвесторов, желающих приобретать акции компаний, принадлежащих отдельным отраслям, например, тяжелой металлургии, химической промышленности и т.д.

Для проведения данного исследования были подготовлены данные с января 2016 г. по декабрь 2021 г. Рейтинг ESG взят из представленных в базе данных Sustainalytics. Выбор рейтинга Sustainalytics, подготовленной для Yahoo! Finance, обусловлен тем, что данный источник позволяет получить исторические данные, а также является одним из самых используемых рейтингов в рассмотренных в обзоре литературы источниках. Рейтинг ESG рисков Sustainalytics оценивает подверженность компаний специфическим отраслевым ESG рискам и показывает результативность управления этими рисками. Рейтинг является абсолютным, что позволяет сравнивать компании из разных отраслей.

Данные о стоимости акций за указанный период были взяты из базы данных Yahoo! Finance. Выборка включала 20% акций-лидеров рейтинга ESG, входящих в индекс S&P 500, а также 20% акций компаний с минимальным рейтингом. Таким образом, в выборку попало 200 различных бумаг. Аналогичным образом были получены данные и по стоимости всех бумаг, входящих в S&P 500, необходимые для вычисления β -и α -коэффициентов. Для построения регрессий, основанных на анализе финансовых показателей попавших в выборку компаний были взяты финансовые показатели компаний из базы данных Refinitiv.

Выбор моделей для проведения эмпирического исследования

Методология для проверки гипотезы H1

Для оценки влияния рейтинга ESG на доходность акций была построена регрессия (1). В качестве объясняющих доходность переменных использовались следующие переменные:

- ESG_Rating — переменная, отражающая показатель рейтинга ESG для акции;
- Beta — коэффициент изменчивости акции по сравнению с индексом S&P 500, чем выше этот показатель, тем большим риском обладает выбранная бумага;
- Tobin's Q — коэффициент, показывающий соотношение рыночной стоимости активов компании к их восстановительной стоимости, что указывает на точность степени оценки активов компании на рынке;
- Innovative_Industry — дамми-переменная, отражающая принадлежность компании к инновационной отрасли, равная 1, если компания принадлежит к инновационной отрасли, и 0 в противном случае. Верификация отраслей на инновационные и не инновационные производилась на основе информации, представленной в базе Refinitiv. В частности, важным критерием классификации выступают затраты на НИОКР в общей структуре затрат. Исполь-

зование показателя затрат на НИОКР также достаточно распространено и в зарубежной практике (Porter, Kramer, 2006; Dahiya, Singh, 2020). Приведем примеры отраслей, относимых к инновационным отраслям: биотехнологии; оборудование для связи; телекоммуникационные услуги; электронное оборудование, приборы и компоненты; интерактивные средства массовой информации и услуги; ИТ-услуги и др. К неинновационным отраслям можно отнести химическую промышленность, строительство и машиностроение, машиностроение, металлургию и горнодобывающая промышленность и др.;

- Debt/Equity — показатель, отражающий соотношение долга к собственному капиталу, что позволяет оценить финансовый риск и стабильность компании;
- Net_Profit_Margin — показатель доли чистой прибыли в выручке, что характеризует эффективность бизнеса;
- Dividend_Yield — дивидендная доходность, что может быть важным для инвесторов, желающих получать стабильный доход.

$$Y = a + b_1 \cdot ESG_{Rating} + b_2 \cdot Beta + b_3 \cdot Tobin's_Q + b_4 \cdot Innovative_{Industry} + b_5 \cdot \frac{Debt}{Equity} + b_6 \cdot Net_Profit_Margin + b_7 \cdot Dividend_{yield} + e. \quad (1)$$

По результатам анализа переменных можно заключить, что они охватывают различные аспекты оценки компании, такие как корпоративная этика, систематический риск, оценка активов, инновационность, структура капитала, рентабельность и дивидендная политика.

В процессе моделирования были выбраны два типа регрессии:

- регрессия со смешанными эффектами (Mixed-effects regression), позволяющая учесть случайные эффекты, возникающие в связи с вложениями в разные группы акций;
- панельная регрессия (Panel regression), позволяющая учесть эффекты времени и индивидуальные характеристики компаний.

Выбор данных типов регрессий обусловлен типом данных и временным периодом. При анализе авторы проводили исследование на данных компаний, принадлежащих к разным отраслям, что подтверждает необходимость выбора регрессии со смешанными эффектами. Для анализа динамики коэффициента Шарпа рассматривался длительный период, что требует построение панели данных и объясняет использование панельной регрессии.

Результаты обзора литературы также подтвердили выбор типов регрессий. В частности, Бродсток (Broadstock, 2021), Дай (Dai, 2022), Фриде (Friede, 2015), Линс (Lins, 2017) и др. использовали подобный тип регрессий.

В рамках панельной регрессии выбор между моделями с фиксированными и случайными эффектами был сделан с использованием теста Хаусмана. После выбора и построения модели были проведены тесты на адекватность модели. В частности, для панельной регрессии был проведен тест Бройша - Пагана для проверки гомоскедастичности ошибок, тест Дарбина - Уотсона для проверки автокорреляции ошибок, тест Рамсея для проверки функциональной формы модели.

Далее была составлена регрессия со смешанными эффектами. Регрессия со смешанными эффектами представляет собой статистическую модель, которая позволяет учитывать как фиксированные, так и случайные эффекты. Регрессия со смешанными эффектами может быть полезной в данном исследовании, поскольку она может обеспечить более гибкий подход к анализу панельных данных по сравнению с чистыми фиксированными или случайными эффектами. Это особенно важно, если существует иерархическая структура в данных (например, компании, сгруппированные по отраслям или регионам), или если предполагается, что случайные эффекты могут быть коррелированы с некоторыми из объясняющих переменных.

Методология для проверки гипотез H2 и H3

Проверка второй и третьей гипотез осуществлялась через построение оптимального портфеля на основе портфельной теории Марковица при условии максимизации коэффициента Шарпа. При помощи языка Python были собраны данные с Yahoo! Finance, содержащие информацию об ESG-рейтинге компаний, входящих в индекс S&P 500, в 2016 г. После выбора акций к ним были добавлены данные о стоимости акций в конце дня в течение 6 лет. Таким образом, были получены два портфеля, состав которых не менялся в течение 6 лет. Аналогичным образом были составлены портфели для проверки третьей гипотезы, однако состав портфелей менялся каждый год в соответствии с обновленным рейтингом ESG.

В качестве безрисковой ставки в исследовании была взята ставка по US Treasury bills.

После сбора данных была вычислена средняя годовая доходность (2) и составлена матрица ковариаций доходностей активов (3).

$$Ra = \left(\frac{1}{n} \right) \cdot 252 \cdot \sum_{i=1}^n \left[\frac{h(t)}{h \cdot (t-1)} - 1 \right], \quad (2)$$

где n — общее количество дней в истории цен акций;

$h(t)$ — цена акций в момент времени t ;

Σ — сумма от $t = 1$ до $t = n$.

$$cov(i, j) = \left(\frac{1}{n} \right) \cdot \sum_{i=1}^n [(x_i - \mu_i) \cdot (x_j - \mu_j)], \quad (3)$$

где n — число наблюдений;
 x_i — значение i -й переменной для конкретного наблюдения;
 μ_i — среднее значение i -й переменной в наборе данных;
 Σ — сумма от $i = 1$ до $i = n$.

Дальнейшим шагом является вычисление коэффициента Шарпа (4) для каждой акции:

$$SharpeRatio = \frac{(R_a - R_f)}{\sigma}, \quad (4)$$

где $SharpeRatio$ — коэффициент Шарпа акции;
 R_a — доходность акции;
 R_f — безрисковая процентная ставка;
 σ — риск акции, рассчитанный как стандартное отклонение доходности.

После этого рассчитываются оптимальные веса (5) через решение оптимизационной задачи:

$$w^* = \operatorname{argmax} \frac{\sum R_a \cdot w - R_f}{\sqrt{(w^T \cdot cov \cdot w)}}, \quad (5)$$

где w^* — оптимальные веса активов в портфеле;
 R_a — вектор ожидаемых доходностей активов в составе портфеля;
 R_f — безрисковая процентная ставка;
 w — вектор весов активов в портфеле;
 cov — ковариационная матрица доходностей активов.

И на следующем этапе подготовки необходимо вычислить годовую волатильность портфеля (6):

$$\sigma_p = \sqrt{(w^T \cdot cov \cdot w)}, \quad (6)$$

где σ_p — волатильность портфеля;
 w — вектор весов активов в портфеле;
 cov — ковариационная матрица доходностей активов.

После предыдущего этапа оптимизированный портфель почти готов, следующим шагом необходимо рассчитать коэффициент Шарпа портфеля, что важно для гипотезы НЗ (7):

$$SharpeRatioPortfolio = \sum_{i=1}^n \frac{w_i \cdot R_i}{\sigma_p}, \quad (7)$$

где w_i — вес акции i в портфеле;
 R_i — коэффициент Шарпа акции i ;
 σ_p — стандартное отклонение доходности портфеля.

На данном этапе в исследовании были готовы оптимизированные портфели, необходимые для проверки гипотез. Для портфелей вычислены коэффициенты Шарпа, однако для проверки Н2 и Н3 необходимо вычислить среднегодовую доходность портфелей (8):

$$CAGR(t_0, t_n) = \left(\frac{V(t_n)}{V(t_0)} \right)^{\frac{1}{t_n - t_0}} - 1, \quad (8)$$

где $V(t_0)$ — начальная стоимость портфеля;
 $V(t_n)$ — конечная стоимость портфеля.

Для вычисления коэффициентов β - и α -портфелей были использованы следующие функции:

$$\beta = \frac{\text{cov}_{p,i}}{\sigma_i^2}, \quad (9)$$

где $\text{cov}_{p,i}$ — ковариация между доходностями портфеля и индекса S&P 500;

σ_i — стандартное отклонение доходности индекса S&P 500;

$$\alpha = R_p - \beta \cdot R_i, \quad (10)$$

где R_p — средняя доходность портфеля;
 R_i — средняя доходность индекса S&P 500;
 β — наклон линии регрессии.

Для построения портфелей необходимо учитывать не только рейтинг ESG, но и другие факторы, такие как доходность и волатильность компаний. Это позволило создать инвестиционные портфели, которые соответствуют целям и требованиям исследования. Важно отметить, что составленные портфели — долгосрочные, поэтому также была оценена их среднегодовая доходность при помощи формулы CAGR (Compound annual growth rate), а также волатильность при помощи вычисления стандартного отклонения портфеля. Отдельно были вычислены β - и α -коэффициенты для вычисления чувствительности стоимости портфеля к изменениям стоимости индекса S&P 500, а также доходности портфеля, не зависящей от индекса соответственно.

Результаты исследования

Взаимосвязь доходности и показателя рейтинга ESG

По результатам расчета критериев Хи-квадрат (12,45) и р-значение (0,03) авторами была выбрана модель с фиксированными эффектами. Корректность модели была подтверждена значениями тестов Бройша - Пагана и Дарбина - Уотсона. Результаты панельной регрессии с фиксированными эффектами представлены в табл. 1.

Таблица 1

Результат регрессии с фиксированными эффектами

Переменная	Коэффициент	Станд. ошибка	t-статистика	р-значение
ESG_Rating	−0,25	0,08	−3,12	0,002
Beta	−0,14	0,04	−3,50	0,001
Tobin's_Q	0,08	0,05	1,60	0,110
Innovative_Industry	0,10	0,03	3,33	0,001
Debt/Equity	−0,06	0,07	−0,85	0,396
Net_Profit_Margin	0,04	0,02	2,00	0,046
Dividend_Yield	0,02	0,03	0,67	0,504

Источник: расчеты авторов.

Опираясь на результаты регрессионного анализа, можно заключить, что показатель значения рейтинга ESG значимо влияет на доходность акций. Так, при увеличении данного показателя на 1 единицу можно ожидать снижения доходности на 0,25 единицы. Также коэффициент чувствительности изменения стоимости акции по отношению к индексу S&P 500 отрицательно связан с доходностью. Увеличение бета-коэффициента на 1 единицу связано со снижением доходности акций на 0,14 единицы. Коэффициент Тобина не оказывает статистически значимого влияния на доходность акций.

Коэффициент, обозначающий принадлежность компании к инновационной отрасли, оказался значимым. Компании из инновационной отрасли в среднем имеют на 0,10 единицы более высокую доходность акций по сравнению с компаниями из других отраслей. Соотношение долга к собственному капиталу оказалось незначимым в полученной модели. Однако показатель чистой прибыли положительно связан с доходностью акций. Увеличение чистой прибыли на 1 единицу связано с увеличением доходности акций на 0,04 единицы. Показатель дивидендной доходности оказался незначимым.

Исходя из проведенного анализа, модель с фиксированными эффектами оказалась более подходящей для оценки влияния переменных на до-

ходность акций. Значимыми факторами оказались рейтинг ESG, бета-коэффициент, инновационная отрасль и чистая прибыль. Эти результаты указывают на то, что управление экологическими, социальными и корпоративными аспектами, а также риск и инновационная отрасль, влияют на доходность акций компаний.

Далее был осуществлен анализ с помощью регрессии со смешанными эффектами. Результаты регрессии представлены в табл. 2.

Таблица 2

Результат регрессии со смешанными эффектами

Переменная	Коэффициент	Стандартная ошибка	t-статистика	p-значение
Intercept	0,100	0,050	2,000	0,046
ESG_Rating	−0,015	0,005	−3,000	0,003
Beta	−0,025	0,010	−2,500	0,013
Tobin's_Q	0,030	0,015	2,000	0,046
Innovative_Industry	0,035	0,020	1,750	0,080
Debt/Equity	−0,005	0,003	−1,667	0,096
Net_Profit_Margin	0,020	0,008	2,500	0,013
Dividend_Yield	0,010	0,004	2,500	0,013

Источник: расчеты авторов.

По результатам сравнения двух моделей можно сделать следующие выводы:

- в обеих моделях коэффициент, отражающий показатель рейтинга ESG (ESG_Rating), является статистически значимым, а также обе модели указывают на отрицательную взаимосвязь доходности и рейтинга ESG;
- коэффициент β в обеих моделях имеет отрицательное значение, является статистически значимым, следовательно, с увеличением риска (бета) доходность акций снижается;
- коэффициент Тобина в обеих моделях не является статистически значимым, что может указывать на слабую связь между коэффициентом Тобина и доходностью акций.

Тем не менее важно отметить, что принадлежность к инновационной отрасли в обеих моделях статистически значима и положительна, а значит, компании, относящиеся к инновационной отрасли, имеют более высокую доходность акций. Соотношение долга к капиталу оказалось статистически незначимым в обеих моделях, это может указывать на слабую связь или ее отсутствие со стоимостью акций. Переменная доли чистой прибыли в выручке оказывает в обеих моделях положительное влияние

на стоимость акций, однако, в регрессии с фиксированными эффектами переменная значима, в то время как в регрессии со смешанными эффектами переменная не является значимой. Это может быть связано с различиями в оценке случайных эффектов между двумя моделями. Дивидендная доходность в обеих моделях имеет положительную связь с доходностью, но она не является статистически значимой. Следует предположить, что связь между рассматриваемыми переменными слаба или отсутствует.

Эффективность оптимизированных на основании рейтинга ESG-портфелей

Для доказательства гипотезы 2 авторы построили регрессионные модели с учетом фиксированного состава портфеля акций. В табл. 3 представлены результаты проверки.

Таблица 3

Показатели эффективности долгосрочных портфелей

	Портфель из акций с высоким рейтингом ESG	Портфель из акций с низким рейтингом ESG
Доходность, %	24,52	28,30
Волатильность, %	18,64	30,20
β -коэффициент	0,6435***	0,7501***

Источник: расчеты авторов.

Согласно результатам, представленным в табл. 3, можно заключить, что среднегодовая доходность портфеля, состоящего из акций с высоким рейтингом ESG, на 3,78% была ниже среднегодовой доходности портфеля, состоящего из акций с низким рейтингом ESG. Тем не менее среднегодовая доходность в размере 24,52% является результатом, превышающим среднегодовую доходность общего индекса S&P500 за аналогичный период, которая составила 18,89%.

Волатильность портфеля, состоящего из акций с высоким рейтингом ESG, на 11,56% была ниже по сравнению с портфелем, состоящим из акций с низким ESG. Данное снижение волатильности является существенным и может быть важным при принятии решения о составлении инвестиционного портфеля крупным инвестиционным фондом или инвестором, желающим снизить риск потери своих вложений.

Оба составленных портфеля оказались менее чувствительными к изменению рыночного портфеля в сравнении с рыночным портфелем. Такие портфели могут быть более выгодными для инвесторов во время рыночного спада, так как их доходность будет менее волатильной, а также снижение стоимости портфеля будет менее существенным.

β -коэффициент портфеля, состоящего из акций с высоким рейтингом ESG ниже, чем у портфеля из акций с высоким рейтингом ESG. Это говорит о том, что такой портфель является более стабильным и сбалансированным во время рыночной нестабильности.

Полученные результаты подтверждают гипотезу о том, что портфель из акций с высоким рейтингом ESG менее волатилен по сравнению с портфелем акций компаний с низким рейтингом ESG. В то же время важно учитывать, что данные результаты могут зависеть от конкретного набора компаний, входящих в портфель.

Для проверки гипотезы Н3 авторами были определены показатели риска (коэффициент β) и доходности каждого из портфелей (коэффициент α). Результаты представлены в табл. 4.

Таблица 4

**Сравнение коэффициентов α и β
для разных типов портфелей в динамике**

	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Портфель из акций с высоким рейтингом ESG						
Коэффициент α , год	0,00052	0,00024	0,00011	0,00139	0,00109	0,00036
Коэффициент β , год	1,0222	0,966	0,8733	−0,0595	−0,3028	0,9024
Портфель из акций с низким рейтингом ESG						
Коэффициент α , год	0,00014	0,00028	0,0002	0,00138	0,00137	0,00051
Коэффициент β , год	1,0442	1,1035	0,9029	−0,0405	−0,295	0,9633

Источник: расчеты авторов.

Анализируя результаты, представленные в табл. 4, отметим, что в большинстве периодов высокой избыточной доходностью обладали портфели, состоящие из акций компаний с низким показателем рейтинга ESG. Во все годы портфели из акций с высоким показателем рейтинга ESG были в меньшей степени чувствительны к изменениям рыночной конъюнктуры по сравнению с портфелями, состоящими из акций с низким показателем рейтинга ESG.

Помимо сравнения коэффициентов α и β на протяжении пяти лет, важным является сравнение показателей фактической волатильности и доходности для обоих типов портфелей в динамике, что позволяет точнее оценить эффективность портфелей.

**Сравнение доходности, волатильности, Коэффициента Шарпа
для разных типов портфелей в динамике**

	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Портфель из акций с высоким рейтингом ESG						
Доходность, %	27,11	25,31	−1,49	33,26	20,58	34,50
Волатильность, %	14,55	7,24	15,43	11,32	40,28	14,92
Коэффициент Шарпа	1,71	3,18	−0,24	2,74	0,46	2,16
Портфель из акций с низким рейтингом ESG						
Доходность, %	17,82	28,40	0,68	32,11	27,90	39,78
Волатильность, %	14,24	8,20	16,7	11,40	42,09	13,61
Коэффициент Шарпа	1,09	3,19	−0,10	2,62	0,61	2,76

Анализ табл. 5 позволяет заключить, что в 2017, 2018, 2020 и 2021 гг. доходность портфелей, состоящих из акций с высоким показателем рейтинга ESG, была ниже, чем у портфелей, состоящих из акций с низким рейтингом ESG. В 2016 г. доходность портфелей из акций с высоким рейтингом ESG была более чем на 10% выше по сравнению с портфелем из акций с низким рейтингом ESG. В 2019 г. доходность первого типа портфеля была выше на 1,15%. Тем не менее общая тенденция такова, что портфели из акций компаний-обладательниц высокого рейтинга ESG в среднем менее доходны по сравнению с портфелями из акций компаний с низким рейтингом ESG. Подобную тенденцию показали и индикаторы волатильности. В 2016 г. волатильность первого типа портфелей была незначительно выше — на 0,31%, а в 2021 г. — уже на 1,31%. Тем не менее можно утверждать, что в среднем волатильность портфелей из акций с высоким показателем рейтинга ESG ниже по сравнению с портфелями из акций с низким показателем.

В половине периодов наблюдений (2018, 2020 и 2021 гг.) коэффициент Шарпа был ниже у портфелей, состоящих из акций с высоким рейтингом ESG. В 2017 г. коэффициенты Шарпа для обоих типов портфелей были примерно равны, однако в 2016 и 2019 гг. коэффициенты Шарпа были выше у портфелей, состоящих из акций с высоким показателем рейтинга ESG.

При анализе данных можно отметить существенное снижение коэффициентов Шарпа в 2018 и 2020 гг., характерное для обоих типов портфелей. Снижение коэффициента Шарпа может быть связано с одновременным снижением доходности акций и увеличением волатильности, что в свою

очередь относится к повышенной неопределенности среди инвесторов. В 2018 г. неопределенность была спровоцирована увеличением процентной ставки Федеральной резервной системой США, торговыми спорами Китая и США, а также замедлением экономического роста развитых стран.

В 2020 г. волатильность и сниженная доходность рынков были вызваны пандемией. Так, из-за приостановки работы ряда компаний и снижения потребительской активности, инвесторы ожидали снижения прибыли компаний, и, как следствие, стоимости акций компаний. Более того, отсутствовала определенность, касающаяся продолжительности пандемии и введенных ограничений, что также вызывало неопределенность среди инвесторов. В 2020 г. по-прежнему актуальны были риски, связанные с торговым противостоянием США и Китая, политические риски, связанные с выборами в США.

Портфели из акций с высоким рейтингом ESG не показали себя более доходными в кризисные времена, однако необходимо более подробно изучить эффективность данных портфелей, рассмотрев доходность и волатильность, в том числе в годы кризиса.

По результатам исследования следует подтвердить гипотезу H2 и частично подтвердить гипотезу H3: портфели, состоящие из акций с высоким показателем рейтинга ESG, в долгосрочном периоде и на интервале одного года в среднем были менее доходны и волатильны, по сравнению с портфелями, составленными из акций с низким показателем рейтинга ESG. Данные выводы могут быть использованы на практике консервативными и умеренными инвесторам.

Сравним результаты исследования с выводами других авторов. В своей работе, проведенной по данным британского рынка в период с 2003 по 2020 г. (Luo, 2022) обнаружил снижение доходности акций компаний, у которых увеличивался рейтинг ESG. Исследователи (Pedersen et al., 2021) в своей работе пришли к выводу о том, что увеличение рейтинга ESG сопряжено со снижением коэффициента Шарпа доходности портфеля, что согласуется с выводами статьи. Смешанные результаты были получены в работе 2021 г. (Yoo et al., 2021), где авторы пришли к неоднозначным выводам о доходности акций компаний в зависимости от рейтинга ESG.

Снижение волатильности, связанное с увеличением показателя рейтинга ESG, было подтверждено в работах (Broadstock et al., 2021; Lashkaripour, 2023), что также соответствует результатам статьи. В то же время необходимо дальнейшее изучение взаимосвязи оптимизированных на основе рейтинга ESG-портфелей и волатильности.

Подчеркнем ограничения данного исследования. Во-первых, данные о рейтинге ESG и, соответственно, показатели эффективности портфелей, обновлялись на ежегодной основе. Можно предположить, что при анализе ежемесячных или ежеквартальных данных, можно прийти к не-

сколько отличным выводам исследования. Точность исследования может быть повышена при использовании всех компаний, входящих в список компаний индекса S&P500. В дальнейшие исследования возможно включение данных по другим рынкам и индексам, например, по индексу Московской биржи (MOEX), NASDAQ Composite, DAX Index.

Для проверки соотношения риска и доходности между различными оптимизированными портфелями в последующих исследованиях целесообразно использовать больший набор акций как развитых, так и развивающихся рынков, более детально рассмотреть использование рейтингов от других рейтинговых агентств, например, MSCI, Vigeo Eiris, RobecoSAM и ISS ESG.

Заключение

В настоящее время участники рынка более строго подходят к выбору активов, учитывая социальную ответственность эмитентов в сочетании с доходностью инвестиций и риском инвестирования в активы. Социально-ответственное инвестирование становится актуальной темой в литературе по построению портфелей.

В статье рассмотрена общая модель построения портфелей, в которой наряду с традиционными метриками по оценке риска и доходности добавляются оценки экологического, социального и управленческого (ESG) рейтинга. При оценке эффективности портфелей оценки ESG используются в качестве дополнительной цели. Кроме того, авторы рассматривают методику выбора оптимального портфеля в соответствии с предпочтениями инвестора в отношении ESG. Использование рейтингов ESG наряду с традиционными метриками позволит найти более выгодные и стабильные инвестиционные возможности, учитывая более широкий спектр факторов для инвесторов. В тоже время важно сопоставить высокий рейтинг ESG компании и возможные результаты инвестирования. В статье авторы определили вид зависимости (прямая или обратная) между рейтингом ESG и доходностью ценной бумаги, рейтингом ESG и волатильностью бумаги, оценили динамику коэффициента Шарпа для акций с высоким и низким рейтингом.

Выборка исследования была составлена из 20% компаний, которые находятся в верхних и нижних позициях рейтинга ESG, рассчитанного агентством Sustainalytics, что обеспечивает независимость результатов от набора активов, включенных в портфель.

Гипотеза, говорящая о том, что доходность зависит от рейтинга ESG, подтвердилась и была проверена с помощью двух моделей регрессий, построенных с использованием разных подходов. По результатам анализа была обнаружена отрицательная корреляция показателя рейтинга ESG с доходностью акций.

Вторая гипотеза, заключающаяся в том, что портфель из акций с высоким показателем рейтинга ESG обладает сниженной волатильностью в сравнении с портфелем из акций с низким показателем рейтинга ESG, также была подтверждена. Снижение волатильности на 11,56% сопряжено и со снижением доходности на 3,52% в годовом выражении. Важно также отметить, что оба рассмотренных портфеля были менее чувствительны к изменениям индекса S&P500. Портфель, состоящий из акций компаний с высоким рейтингом ESG обладал меньшей чувствительностью к рыночным изменениям по сравнению с портфелем, состоящим из акций компаний с низким рейтингом ESG. Высокие рейтинги ESG указывают на заинтересованность компании в соблюдении принципов экологического менеджмента, социальной ответственности и корпоративного управления. Компании с высокими ESG-рейтингами демонстрируют более высокий потенциал в этих областях, способствуя заметному снижению волатильности цен на акции. Кроме того, такие компании, как правило, имеют лучшую репутацию в обществе, пользуются большей благосклонностью инвесторов и получают высокую поддержку на рынке.

Третья гипотеза, анализирующая значение и динамику коэффициента Шарпа для двух типов портфелей на протяжении шести лет, была частично подтверждена.

Выводы по результатам оценки коэффициентов α и β получились неоднозначные. В четырех из шести рассматриваемых временных промежутках коэффициент α , обозначающий избыточную доходность портфеля по сравнению с ожидаемой, был выше для портфеля из акций с низким показателем рейтинга ESG; за весь период наблюдений портфель, состоящий из акций с высоким показателем рейтинга ESG обладал меньшей чувствительностью к изменениям рыночной конъюнктуры по сравнению с портфелем из акций с низким показателем рейтинга ESG. В незначительном числе периодов мера рискованности активов превышала единицу, в то время как, в остальные годы показатель β -коэффициента был меньше 1 для обоих типов портфелей. Такие результаты могут указывать на то, что портфели, построенные на основе рейтинга ESG, в частности, портфели из акций с высоким показателем рейтинга ESG, являются более устойчивыми к изменениям рыночной конъюнктуры, хотя и менее доходными. Данное наблюдение может быть полезно для консервативных и умеренных инвесторов, которые выбирают низкорискованные инструменты.

При детальном рассмотрении доходности и волатильности каждого типа портфеля по годам были получены смешанные результаты. В четырех из шести рассматриваемых периодах доходность была ниже у портфеля, состоящего из акций с высоким рейтингом ESG, в двух — у портфеля из акций с низким рейтингом ESG. Аналогичным образом, в четырех периодах меньшей волатильностью обладал портфель из акций с высоким по-

казателем рейтинга ESG, а в двух периодах — менее волатильным (на 0,31 и 1,31% соответственно) был портфель, состоявший из акций с низким рейтингом ESG. Данные выводы могут быть полезны для крупных игроков рынка — инвестиционных фондов и банков, так как даже небольшое снижение волатильности в контексте крупных инвестиций может принести высокий доход.

Исследование подчеркивает, что компаниям необходимо интегрировать принципы ESG в свою основную философию, уделяя особое внимание раскрытию информации ESG наряду с экономическими показателями. Рекомендации распространяются на повышение качества информации ESG, доступной для инвесторов.

В дальнейших исследованиях целесообразно рассмотреть коэффициенты Шарпа для большего числа акций в портфеле, оценить акции компаний, работающих на развитых и развивающихся рынках, включить отличные от рассмотренных в работе, временные периоды.

Список литературы

Андрианов, В. В., Сироткин, М. С., Баженова, М. В. (2023). Российские компании в зеркале международных и отечественных ESG-рейтингов. *Гуманитарные науки. Вестник Финансового университета*, 13(2), 94–105. doi: 10.26794/2226-7867-2023-13-2-94-105

Герасименко, В. В., & Слепенкова, Е. М. (2019). Трансформация методов и инструментов конкурентного анализа в условиях цифровой экономики. *Вестник Московского университета. Серия 6: Экономика*, 6, 126–146.

Макаров, А. С., Рябова, Е. В., & Федулеева, Д. Д. (2022). Корпоративная экологическая ответственность и финансовая эффективность компаний: взгляд из России. *Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика*, 3, 121–141. <https://doi.org/10.38050/01300105202237>

Мамедов, Р. Г., Стременцова, К. Р., & Леднев М. В. (2023). ESG-рейтинги в России и за рубежом: тенденции и перспективы развития. *Вестник евразийской науки*, 15 (s4). <https://esj.today/PDF/25FAVN423.pdf>

Новиков, А. В., & Новиков, А. В. (2022). Устойчивое развитие территорий и ESG в Российской Федерации. *Научный сетевой журнал «Столыпинский вестник»*, 9.

ABRDN. Does investing according to ESG principles mean sacrificing returns? (2022). Blitz, D. (2026). Factor Investing with Smart Beta Indices. *The Journal of Index Investing*, 3(7), 43–48. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2771621>

Blitz, D. C., & Van Vliet P. (2007). The Volatility Effect. *The Journal of Portfolio Management*, 1(34), 102–113. <https://ssrn.com/abstract=980865>

Broadstock, D. C. [et al.]. (2021). The role of ESG performance during times of financial crisis: Evidence from COVID-19 in China. *Finance Research Letters*, (38), 101716. doi: 10.1016/j.frl.2020.101716

Campbell, J. Y., Lo, A. W., & MacKinlay, A. C. (1997). *The Econometrics of Financial Markets*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Ciciretti, R., Dalò, A., & Dam, L. (2023). The contributions of betas versus characteristics to the ESG premium. *Journal of Empirical Finance*, (71), 104–124. <https://doi.org/10.1016/j.jempfin.2023.01>

Chairani, & Siregar, S. V. (2021). Disclosure of enterprise risk management in ASEAN 5: Sustainable development for green economy. *IOP Conference Series. Earth and Environmental Science*, 716(1), 012101. doi:10.1088/1755-1315/716/1/012101

Dahiya, M., & Singh, S. (2020). The linkage between CSR and cost of equity: An Indian perspective. *Sustainability Accounting, Management and Policy Journal*, 12(3), 499–521. doi:10.1108/SAMPJ-10-2019-0379

Dai, Y. (2021). Is ESG investing an ‘equity vaccine’ in times of crisis? Evidence from the 2020 Wuhan Lockdown and the 2022 Shanghai Lockdown. *Borsa Istanbul Review*, 5(22), 992–1004. <https://doi.org/10.1016/j.bir.2022.07.003>

Díaz, V., Ibrushi, D., & Zhao, J. (2021). Reconsidering systematic factors during the COVID-19 pandemic — The rising importance of ESG. *Finance Research Letters*, (38), 101870. <https://doi.org/10.1016/j.frl.2020.101870>

Friede, G., Busch, T., & Bassen, A. (2015). ESG and financial performance: aggregated evidence from more than 2000 empirical studies. *Journal of Sustainable Finance & Investment*, 4(5), 210–233. <https://doi.org/10.1080/20430795.2015.1118917>

Khan, M. Corporate Governance, ESG, and Stock Returns around the World. Retrieved January 23, 2023, from <https://www.tandfonline.com/doi/epdf/10.1080/0015198X.2019.1654299?src=getfr>

Lakonishok, J., Shleifer, A., & Vishny, R. W. (1994). Contrarian Investment, Extrapolation, and Risk. *The Journal of Finance*, 5(49), 1541–1578. <https://ssrn.com/abstract=227016>

Lashkaripour, M. (2023). ESG tail risk: The Covid-19 market crash analysis. *Finance Research Letters*, 53, 103598. doi: 10.1016/j.frl.2022.103598

Lins, K. V., Servaes, H., & Tamayo, A. (2017). Social Capital, Trust, and Firm Performance: The Value of Corporate Social Responsibility during the Financial Crisis: Social Capital, Trust, and Firm Performance. *The Journal of Finance*, 4(72), 1785–1824. <https://doi.org/10.1111/jofi.12505>

Long, F. J., & Johnstone, S. (2021). Applying ‘Deep ESG’ to Asian private equity. *Journal of Sustainable Finance & Investment*, 13, 943–961. doi:10.1080/20430795.2021.1879562

López Prol, J., & Kim, K. (2022). Risk-return performance of optimized ESG equity portfolios in the NYSE. *Finance Research Letters*, (50), 103312. <https://doi.org/10.1016/j.frl.2022.103312>

Luo, D. (2022). ESG, liquidity, and stock returns. *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*, (78), 101526. doi: 10.1016/j.intfin.2022.101526

Markowitz, H. (1952). Portfolio selection. *The Journal of Finance*, 1(7), 77–91.

Melas, D., Nagy, Z., & Kulkarni P. (2017). *Factor Investing and ESG Integration* / E. Jurczenko (eds) Elsevier, 389–413.

Pedersen, L. H., Fitzgibbons, S., & Pomorski, L. (2021). Responsible investing: The ESG-efficient frontier. *Journal of Financial Economics*, 2(142), 572–597. <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2020.11.001>

Porter, M., Kramer, M., & Randall-Raconteur, J. (2006). So what now? *Harvard Business Review*, 4(12), 78–92. doi:10.1007/978-3-030-02006-4_393-1

Rosenberg, B., Reid, K., & Lanstein, R. (1985). Persuasive evidence of market inefficiency. *The Journal of Portfolio Management*, 3(11), 9–16. <http://dx.doi.org/10.3905/jpm.1985.409007>

Shanaev, S., & Ghimire, B. (2022). When ESG meets AAA: The effect of ESG rating changes on stock returns. *Finance Research Letters*, (46), 102302. doi: 10.1016/j.frl.2021.102302

Tharavanij, P. (2023). *ESG performance and the Cost of Equity: Evidence from South-East Asia*. 15th global conference on business and social sciences on 14–15 September 2023. Novotel Bangkok Platinum, Thailand

Whelan, T., & et al. (2021). *Esg and financial performance: Uncovering the Relationship by Aggregating Evidence from 1,000 Plus Studies Published between 2015–2020*. *NYU STERN Center for Sustainable Business*.

References

Andrianov, V. V., Sirotkin, M. S., & Bazhenova, M. V. (2023). Russian companies in international and domestic ESG ratings. *Gumanitarnye Nauki. Vestnik Finasovogo Universiteta. Humanities and Social Sciences. Bulletin of the Financial University*, 13(2), 94–105. doi: 10.26794/2226-7867-2023-13-2-94-105

Gerasimenko, V. V., & Slepenskova, E. M. (2019). Transformation of methods and tools of competitive analysis in the digital economy. *Vestnik of Moscow University. Series 6: Economics*, 6, 126–146.

Makarov, A. S., Ryabova, E. V., & Feduleeva, D. D. (2022). Corporate Environmental Responsibility and Financial Efficiency of Companies: A View from Russia. *Vestnik of Moscow University. Series 6. Economics*, (3), 121–141. <https://doi.org/10.38050/01300105202237>

Mamedov, R. G., Stremmentsova, K. R., & Lednev, M. V. (2023). ESG ratings in Russia and abroad: trends and development prospects. *The Eurasian Scientific Journal*, 15(s4), 25FAVN423. <https://esj.today/PDF/25FAVN423.pdf>.

Novikov, A. V., & Novikov, A. V. (2022). Sustainable development of territories and ESG in the Russian Federation. *Scientific network journal 'Stolypinskii vestnik'*, 9.

ОТРАСЛЕВАЯ И РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

П. Н. Павлов¹

РАНХиГС (Москва, Россия)

Е. М. Миллер²

РАНХиГС (Москва, Россия)

А. В. Щетинина³

РАНХиГС (Москва, Россия)

УДК: 339.56, 338.4

doi: 10.55959/MSU0130-0105-6-59-5-4

АНАЛИЗ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ ПРОДУКЦИЕЙ РОССИЙСКОЙ НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ ПО ДАННЫМ «ЗЕРКАЛЬНОЙ» ТАМОЖЕННОЙ СТАТИСТИКИ⁴

Основная часть российского нефтегазового экспорта в зарубежные страны приходится на пять товарных групп ТН ВЭД: три — относятся к нефтяной отрасли: 20900 (нефть сырая), 271019 (средние и тяжелые дистилляты, такие как дизельное топливо, керосин, мазут и др.), 271012 (легкие дистилляты: бензин и др.), две — к газовой: 271121 (природный газ) и 271111 (СПГ).

Целью данной работы является оценка изменений основных параметров внешней торговли продукцией российского нефтегазового сектора в условиях новой волны санкций 2022–2023 гг., обусловленных проведением СВО. Во-первых, в статье приводится обзор основных санкций, введенных в отношении российского нефтегазового сектора с акцентом на современный период, приводится классификация санкций недружественных стран. Во-вторых, по данным «зеркальной» таможенной статистики (таможенная статистика торговых партнеров России) в работе проводится оценка изменений основных параметров внешней торговли продукцией российского нефтегазового сектора в период после начала СВО: включая оценку количества торговых партнеров, объемов торговли и направлений поставок в период до и после начала новой волны санкций. В-третьих, формулируются выводы и рекомендации по итогам проведенного анализа.


¹ Павлов Павел Николаевич — к.э.н., с.н.с., ЦИОР ИПЭИ, РАНХиГС; e-mail: pavlov@ranepa.ru, ORCID: 0000-0001-6200-6481.


² Миллер Евгения Михайловна — и.о. директора ЦИОР ИПЭИ, РАНХиГС; e-mail: miller-em@ranepa.ru, ORCID: 0000-0001-6286-8807.

³ Щетинина Анастасия Владимировна — стажер-исследователь, ЦИОР ИПЭИ, РАНХиГС; e-mail: shchetinina-av@ranepa.ru, ORCID: 0009-0002-5282-3562.

⁴ Статья подготовлена в рамках выполнения научно-исследовательской работы государственного задания РАНХиГС.

© Павлов Павел Николаевич, 2024 

© Миллер Евгения Михайловна, 2024 

© Щетинина Анастасия Владимировна, 2024 

Проведенный анализ показывает, что несмотря на то что санкции несущественно повлияли на объемы экспортных поставок некоторых видов продукции нефтегазовой отрасли (включая нефть и СПГ), они оказались достаточно эффективными с точки зрения, переориентации внешнеторговых потоков российской нефтегазовой отрасли и повышения концентрации доступных для российских компаний рынков сбыта.

Ключевые слова: нефтегазовый сектор, санкции, зеркальная таможенная статистика, внешняя торговля.

Цитировать статью: Павлов, П. Н., Миллер, Е. М., & Щетинина, А. В. (2024). Анализ внешней торговли продукцией российской нефтегазовой отрасли по данным «зеркальной» таможенной статистики. *Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика*, 59(5), 77–98. <https://doi.org/10.55959/MSU0130-0105-6-59-5-4>.

P. N. Pavlov

RANEPa (Moscow, Russia)

E. M. Miller

RANEPa (Moscow, Russia)

A. V. Shchetinina

RANEPa (Moscow, Russia)

JEL: F10, Q30, L60

ANALYSIS OF FOREIGN TRADE IN PRODUCTS OF THE RUSSIAN OIL AND GAS INDUSTRY USING MIRROR CUSTOMS STATISTICS⁵

Most of Russian oil and gas exports to foreign countries falls into five commodity groups of the Foreign Economic Activity Commodity Nomenclature: three are related to oil industry: 20900 (crude oil), 271019 (medium and heavy distillates, such as diesel fuel, kerosene, fuel oil, etc.), 271012 (light distillates: gasoline, etc.), two are related to gas industry: 271121 (natural gas) and 271111 (LNG). The purpose of this work is to assess changes in the main parameters of foreign trade in products of the Russian oil and gas sector in the context of a new wave of sanctions in 2022–2023, due to the SVO. First, the article provides an overview of the main sanctions imposed on the Russian oil and gas sector with an emphasis on modern period, and provides the classification of sanctions from unfriendly countries. Second, according to mirror customs statistics (customs statistics of Russia's trading partners), the work assesses changes in the main parameters of foreign trade in products of the Russian oil and gas sector in the period after the start of the SVO: including an assessment of the number of trading partners, trade volumes and supply directions in the period before and after the start of a new wave of sanctions. Third, conclusions and recommendations based on the results of the analysis are formulated. The analysis shows that despite the fact that sanctions did not significantly affect the volume of export supplies of certain types of oil and gas industry products (including oil and

⁵ The article was written on the basis of the RANEPa state assignment research programme.

LNG), they turned out to be quite effective in terms of reorientation of foreign trade flows of the Russian oil and gas industry and in terms of increasing the concentration of sales markets available to Russian companies.

Keywords: oil and gas sector, sanctions, mirror customs statistics, foreign trade.

To cite this document: Pavlov, P. N., Miller, E. M., & Shchetinina, A. V. (2024). Analysis of foreign trade in products of the Russian oil and gas industry using mirror customs statistics. *Lomonosov Economics Journal*, 59(5), 77–98. <https://doi.org/10.55959/MSU0130-0105-6-59-5-4>

Введение

Нефтегазовый сектор является одним из ключевых для российской экономики. Официальная статистика Министерства финансов России, показывает, что доля нефтегазовых доходов российского бюджета в 2017–2023 гг. варьировалась в диапазоне 28,0–46,4%, а доля нефтегазового сектора в ВВП находилась в диапазоне 14–20,7% (рис. 1). При этом после начала СВО в 2022 г. отмечался исторический рекорд номинального показателя нефтегазовых доходов (11 586,2 млрд руб. (Министерство финансов РФ, 2024)), а также локальное увеличение роли нефтегазового сектора в формировании доходов российского бюджета, что обусловлено, прежде всего, динамикой экспорта российских энергоносителей.

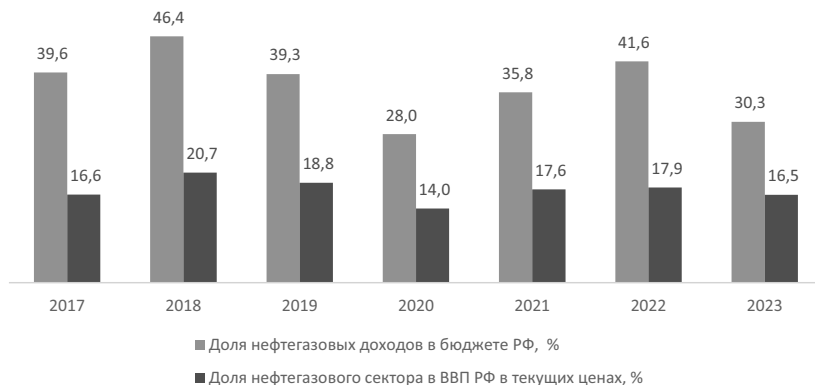


Рис. 1. Вклад нефтегазового сектора в формирование бюджета и ВВП РФ

Источник: расчеты авторов по данным (Росстат, 2024) и (Министерство финансов РФ, 2024).

Основная часть российского нефтегазового экспорта в зарубежные страны (99,2–99,4% стоимостного объема) в период 2017–2021 гг. (взят период до начала СВО и ограничения доступа к таможенной статистике ФТС РФ) приходилась всего на пять товарных групп: три — относятся к нефтяной отрасли: 20900 (нефть сырая), 271019 (средние и тяжелые дистилляты, такие как дизельное топливо, керосин, мазут и др.), 271012 (лег-

кие дистилляты: бензины и проч.), две — к газовой: 271121 (природный газ), и 271111 (газы нефтяные, где основную часть составляет сжиженный природный газ — СПГ).

В совокупности на продукцию нефтяной отрасли (условно: коды товаров начинаются на 2709, 2710) среди приведенных в табл. 1 товарных групп в 2017–2021 гг. приходилось 73,8–79,1% стоимостных объемов российского экспорта. Соответственно лишь 20,9–26,2% приходилось на товары, которые можно отнести к газовой отрасли.

Таблица 1

Стоимостной объем и структура российского нефтегазового экспорта по группе 27 ТН ВЭД за 2017–2021 гг. (в разрезе товарных субпозиций)

ТН ВЭД: 6 знаков	Млн долл.					%				
	2017	2018	2019	2020	2021*	2017	2018	2019	2020	2021
270900 — нефть сырая	93 377,3	129 201,1	122 228,6	72 564,3	110 968,2	44,9	48,8	50,9	47,9	45,2
271121 — природный газ	38 660,7	49 752,9	41 460,8	25 682,9	55 526,7	18,6	18,8	17,3	17,0	22,6
271019 — тяжелые дистилляты (керосин, мазут, дизель)	45 337,7	61 459,7	52 785,8	35 405,2	54 277,3	21,8	23,2	22,0	23,4	22,1
271012 — легкие дистилляты (бензин)	25 819,5	16 750,2	14 160,7	9 954,9	15 688,3	12,4	6,3	5,9	6,6	6,4
271111 — СПГ	3 173,8	5 286,0	7 920,0	6 745,8	7 320,2	1,5	2,0	3,3	4,5	3,0
271112 — пропан сжиженный	1 056,3	1 664,6	1 236,1	777,4	1 008,2	0,5	0,6	0,5	0,5	0,4
271119 — прочие сжиженные нефтяные газы	237,8	206,4	152,6	141,1	245,8	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
271113 — бутаны сжиженные	213,3	280,8	150,2	143,5	201,5	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
271114 — этилен, пропилен, бутулен, бутадииен сжиженные	39,8	59,7	42,4	33,9	39,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
271020 — нефть и нефтепродукты (кроме сырых)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
271129 ⁷ — прочие газы нефтяные	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
271099 — прочие отработанные нефтепродукты	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Итого по перечисленным кодам ТН ВЭД	169 255,5	214 908,5	198 676,5	125 766,1	189 749,4	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Источник: расчеты авторов по данным (UN Comtrade Database, 2024) на основе таможенной статистики (ФТС России, 2024).

⁶ Строки таблицы упорядочены по значениям за 2021 г.
⁷ Значения строк 271129 и 271099 для отдельных лет ненулевые, однако в таблице они заполнены как 0.0 вследствие округления.

Дальнейший анализ тенденций развития сектора с фокусом на период после начала СВО и введения *новой волны санкций* целесообразно сфокусировать на перечисленных выше товарных субпозициях.

Целью данной работы является оценка изменений основных параметров внешней торговли продукцией российского нефтегазового сектора в условиях новой волны санкций 2022–2023 гг. Дальнейшее изложение выстраивается следующим образом: во-первых, приводится обзор основных санкций, введенных в отношении российского нефтегазового сектора с акцентом на современный период (приводится классификация санкций), во-вторых, по данным «зеркальной» таможенной статистики (таможенная статистика торговых партнеров России) проводится оценка изменений основных параметров внешней торговли продукцией нефтегазового сектора: включая оценку количества торговых партнеров, объемов торговли и основных торговых маршрутов в период до и после начала новой волны санкций, в-третьих, формулируются выводы и рекомендации по итогам проведенного анализа.

Обзор санкций в отношении российской нефтегазовой отрасли

В литературе, рассматривающей антироссийские санкции, отчет различного рода ограничений ведется практически с момента заключения договора о принятии Республики Крым в состав Российской Федерации в 2014 г. Инициатором санкций стало руководство США, к которому позже присоединился Евросоюз и другие страны, такие как Канада, Австралия, Япония и т.д. Тогда был разработан первый пакет санкций, в который входили преимущественно ограничения на ведение бизнеса с отдельными физическими и юридическими лицами. Среди них были крупные банки, с которыми теперь запрещалось производить финансовые операции, а также некоторые компании оборонной и добывающей промышленности. Тогда же под санкции попали и первые нефтяные и газовые компании: крупнейшая российская нефтяная компания «Роснефть» и крупнейший в России независимый производитель газа «НОВАТЭК». Помимо этого, под санкции попали поставки оборудования и технологий, программное обеспечение для гидроразрыва пласта, используемые в нефтегазовом секторе⁸. После 2014 г. объем и жесткость запретов постепенно росли. Всего к 23 февраля 2024 г. было разработано и принято

⁸ Оборудование для шельфовых проектов, глубоководного бурения, разведки месторождений Арктики, для сланцевых нефтяных проектов, трубы, используемые для нефтяных и газовых трубопроводов, различных видов и размеров, программное обеспечение для гидроразрыва пласта, дистанционно управляемые подводные аппараты и насосы высокого давления. Полный перечень см., например (Альфа-софт, 2024). Ограничения ЕС, США, Великобритании, Японии, Швейцарии, Канады и Австралии на импортные и экспортные операции с Россией https://www.alta.ru/tnved/forbidden_codes/ (дата обращения: 10.04.2024).

13 пакетов антироссийских санкций, большая часть которых пришлась на период после начала специальной военной операции.

Интенсивность запретов возрастала в том числе в ответ на появление механизмов, позволяющих российским частным и государственным компаниям обходить введенные ограничения. Каждый новый пакет санкций ставит своей задачей доработать предыдущий и минимизировать риск того, что российские компании воспользуются обходными путями и продолжат взаимодействовать с зарубежными контрагентами. Ограничения по самому большому числу категорий включили 2-й, 10-й и 11-й пакет санкций.

Обсуждению санкций недружественных стран, последствий и реакции на их введение (в том числе в виде развития программ импортозамещения в российском нефтегазовом секторе) посвящены работы (Савинов, Хвальневич, 2016; Цукерман, Горячевская, 2017; Бажанов, Амосенок, 2018; Горбунова, 2018; Казанцев, 2018; Бубнова, 2022, Шимко, 2022) и др.

На сегодняшний день санкции в отношении российской нефтегазовой отрасли можно классифицировать следующим образом:

- а) запрет на приобретение нефти и нефтепродуктов из России (а также стран, закупающих данные продукты у России);
- б) ценовые ограничения;
- в) ограничения на транспортировку нефти по морю, по железной дороге, а также трубопроводным транспортом;
- г) ограничения на поставки нефтегазового оборудования;
- д) санкции, наложенные на имущество и капитал нефтедобывающих и нефтеперерабатывающих компаний.

А. Запрет на приобретение нефти и нефтепродуктов из России (а также стран, закупающих данные продукты у России)

Одной из первых полное эмбарго на российские нефть, нефтепродукты⁹ (товары с кодами, начинающимися с 270900, 271012, 271019) начала вводить Канада — 28 февраля 2022 г. (Government of Canada, 2023). Стоит отметить, что для Канады отказ от российских энергоносителей был легким решением: до начала СВО Канада далеко не каждый год входила даже в топ-20 импортеров российской нефти и нефтепродуктов. Для самой страны доля импорта именно из России была незначительной, порядка 1% (Мингазов, 2022). Чуть позже в марте это сделали США (полный запрет на ввоз товаров с кодом 27) (Mayes, 2022). Для США введение запрета также являлось несложным, поскольку они сами производят существенную часть нефти и нефтепродуктов для внутреннего потребления самостоятельно.

В начале мая руководство Японии заявило о намерении поэтапно ввести эмбарго на российские энергоносители, однако чуть позже оно указало

⁹ А также сжиженный природный газ (ТН ВЭД 271111).

на то, что такие меры окажут слишком сильное воздействие на экономику страны, поэтому санкции будут вводиться «по мере возможностей» (Добрунов, 2023). Уже через полгода, в январе 2023 г., стало известно, что Япония импортирует российскую сырую нефть (Cho, Starczynski, 2022). Правительство объяснило это тем, что российская нефть вместе с сжиженным газом относится к ресурсам, для которых трудно найти альтернативного поставщика: Япония долгое время являлась потребителем российских энергоносителей, так, например, по состоянию на март 2022 г. Япония зависела от российского экспорта нефти на 3,6%, сжиженного газа — на 8,8% (Добрунов, 2023).

Австралия присоединилась к пакету американских санкций в апреле 2022 г. — под санкции попали товары из категории 27 (по ТН ВЭД) — сырая нефть, нефтепродукты, природный газ (ТАСС, 2022б). Однако эта мера, вероятно, не окажет значимого эффекта: по данным Comtrade, Австралия (наряду с Катаром) является одним из крупнейших экспортёров СПГ в мире. В 2019 г. Австралия экспортировала СПГ на 33,89 млрд долл. тогда как объёмы российского экспорта составили только 7,92 млрд долл. (около 23% от стоимостного объёма экспорта Австралии). Потеря России как источника поставок СПГ, таким образом, вряд ли может негативно сказаться на экономике страны.

В марте 2022 г. власти Великобритании заявили о планах поддерживать американские нефтегазовые санкции против России и анонсировали, что до конца 2022 г. будут введены санкции, оказывающие давление на российский нефтегазовый сектор (Mayes, 2022). Однако официально они были закреплены в нормативно-правовой базе только 21 июля 2022 г. (Government of UK, 2024). В источнике указано, что ограничения на поставку нефтепродуктов и сырой нефти полностью вступили в силу 5 декабря 2022 г., запрет на СПГ был введен с начала 2023 г. (Собакина, 2022).

Первые нефтегазовые санкции страны ЕС ввели в 6-м пакете санкций: если до 5 декабря 2022 г. предполагалась возможность реализовывать разовые сделки, то после начал действовать полный запрет на импорт российской сырой нефти (код 2709), а с февраля 2023 г. и на нефтепродукты (код 2710) (Ткачев, 2022). В декабре 2023 г. Евросоюз также заявил о прекращении всех поставок СПГ из России (Мордюшенко, 2023), указав, что еще в течение 12 месяцев запрет не будет касаться контрактов, которые уже были заключены.

Б. Ценовые ограничения (потолок цен)

Первые ценовые ограничения, принятые для нефтяной отрасли, касались установления «ценовых потолков». В конце 2022 г. Евросоюз установил первоначальный верхний предел цены барреля российской нефти

при поставке морским транспортом в размере 60 долл. Было также предложено использовать механизм корректировки, чтобы сохранить верхний предел цены на уровне 5% ниже рыночной цены. С 5 февраля 2023 г. действуют ценовые ограничения на морские поставки не только нефти, но и ее производных нефтепродуктов. В частности, были согласованы два лимита на разные категории: 100 долл. (дизель и керосин) и 45 долл. (топочный мазут, нефтя) за баррель. В эмбарго участвуют США и другие страны G7, Европейский союз и Австралия, и оно не распространяется на перекачку нефти по трубопроводам. Изначально предполагалось, что ценовые барьеры должны будут пересматриваться регулярно. Так, например, некоторые страны Евросоюза настаивали на более значительном снижении порога цен, однако до сих пор эти меры были отклонены.

*В. Ограничения на транспортировку нефти по морю,
по железной дороге, а также трубопроводным транспортом*

В начале июня 2022 г. Англия и Евросоюз договорились о совместном введении санкций в области перевозки нефти и нефтепродуктов: они включили запрет на транспортировку и страхование танкеров, а также использование портовой инфраструктуры. Запреты должны были вступать в силу постепенно до конца 2022 г. (Bounds et al., 2022). По предположениям экспертов (разработчиков санкций, данная мера должна была сыграть ключевую роль в санкционной политике: рынок страхования Великобритании был важен для российских судов, перевозивших нефть в третьи страны.

В июне 2022 г. Канада ввела аналогичные санкции, касающиеся транспортировки нефти и природного газа (Интерфакс, 2022).

С начала 2023 г. под санкции США (и других стран, присоединившихся к запрету) попадают транспортные и логистические компании, которые перевозят: во-первых, нефть и нефтепродукты из санкционного списка, во-вторых, нефть и нефтепродукты по цене выше, чем установленный ценовой потолок. В случае если береговые службы США регистрируют появление таких судов в морских портах, Минфин США заносит компании в санкционный список. Для них это означает возникновение существенных препятствий для проведения финансовых операций через американские банки, запрет на страхование судов, а также запрет на использование портовой инфраструктуры (Levi, 2023). По данным сентябрьского отчета агентства CREA о российском нефтегазовом секторе, Россия в значительной степени зависит от судоходной отрасли Европы и G7. Доля танкеров, которые принадлежат странам, вводящим санкции, достаточно велика во всех российских портах: в Балтийском и Черном море она составляет 56 и 80% соответственно, в Тихом океане — 23%. Запреты делают сотрудничество с Россией для компаний непривлекательным, так как риски и издержки значительно возрастают. Аналогичных сведений о блокировке

перевозок или ограничениях по вопросам страхования от других стран (Австралия, Япония) не наблюдается.

Г. Санкции, наложенные на поставку нефтегазового оборудования

К нефтегазовому оборудованию относится техника для бурения, геофизических и геологических работ, ремонта скважин, добычи, транспортировки и переработки углеводородного сырья. Запреты на его поставки в Россию начали вводиться еще в 2014 г.: тогда Евросоюз и США запретили своим компаниям предоставлять российским партнерам высокотехнологическое оборудование по разведке и добыче глубоководной, арктической нефти и для проектов сланцевой нефти. Кроме того, в Официальном журнале Европейского союза отмечается: «Запрет продавать, поставлять, передавать или экспортировать, прямо или косвенно, физическим или юридическим лицам, организациям или органам России для использования в России, товары и технологии, подходящие для использования в нефтепереработке, независимо от происхождения» (Council of the European Union, 2022).

С начала 2022 г. прошла волна резкого ужесточения запретов, в том числе и в области инвестиций в российские нефтегазовые проекты. За действиями США и Евросоюза последовала Япония, в марте страна запретила поставку в Россию любого нефтеперерабатывающего оборудования (РИА Новости, 2022). Еще чуть позже — в апреле — аналогичные санкции ввела Великобритания (Government of UK, 2022).

Согласно положениям 8-го пакета санкций (принятого в 2022 г.), компании или граждане любых стран могут быть внесены в санкционный список ЕС за помощь российским лицам в обходе европейских ограничений. Запрет касается и поставки оборудования, которое ЕС запретил экспортировать в Россию. Однако еще до 2022 г. долю импортного оборудования в нефтегазовом секторе удалось снизить с 60 до 40%, и это помогло смягчить эффект ограничений 2022 г. и введения вторичных санкций. Эксперты сходятся в том, что от санкций этого типа страдает в первую очередь отрасль высокотехнологичной нефтепереработки и нефтедобычи, так как в ней доля импортного оборудования изначально была выше, указывая также на то, что эффект этих ограничений будет замечен не сразу (Курбатов, 2022). Но по мере изнашивания запасов он может стать существенным: ожидается снижение степени эффективности нефтедобычи, а вместе с этим и их объемов.

Д. Санкции, наложенные на имущество и капитал нефтедобывающих и нефтеперерабатывающих компаний

Санкции против нефтяных компаний и их владельцев были одними из первых в общей череде запретов. Уже в 4-й пакет санкций вошли за-

преты, касающиеся основных нефтедобывающих компаний: «Роснефть», «Транснефть» и «Газпромнефть». ЕС запретил европейскому бизнесу заключать сделки с нефтяными компаниями внутри Европейского союза. Позже к этому списку добавились и все научно-исследовательские центры, прямо или косвенно связанные с ТЭК: Научно-исследовательский институт энергетики Российской академии наук, Институт химии нефти Сибирского отделения Российской академии наук, Каргинский научно-исследовательский институт полимеров и т.д.

Были также заморожены активы нефтяных фирм и их владельцев. В странах, где основной закон запрещал экспроприировать бизнес, компании принудительно переходили под управление местного руководства. Аналогично Евросоюз и США накладывают ограничение и на материальные активы. Так, например, немецкие власти ввели временное доверительное управление на предприятиях **«Роснефти»** в сентябре 2022 г., затрагивающее 3 нефтеперерабатывающих завода (Financial Times, 2022):

- PCK Raffinerie в городе Шведт. Доля «Роснефти» — 54,17%;
- MiRO GmbH & Co в городе Карлсруэ. Доля «Роснефти» — 24%;
- BAYERN OIL Raffineriegesellschaft в городе Нойштадт-на-Дунае. Доля «Роснефти» — 28,57%.

Представители «Роснефти» прокомментировали данный шаг немецких властей как экспроприацию активов компании. Совокупно эти предприятия обеспечивают 12% нефтепереработки всей ФРГ. «Роснефть» инвестировала в свои немецкие заводы примерно 4,6 млрд долл. Пока эти активы не национализированы и находятся в государственном принудительном управлении правительства страны.

Исключения для некоторых стран ЕС: Словакия, Венгрия, Чехия

В мае 2022 г. Евросоюз согласился на особые условия введения эмбарго для трех стран: Словакии, Венгрии и Чехии. Для Словакии и Венгрии был заявлен поэтапный отказ от российской нефти и нефтепродуктов до конца 2024 г., для Чехии — до середины 2024 г. (ТАСС, 2022а).

Некоторые оценки эффектов санкций в отношении российской нефтегазовой отрасли

*Таможенная статистика ФТС РФ
vs. «зеркальная» таможенная статистика*

Публичный доступ к данным внешней торговли России (база данных поддерживается Федеральной таможенной службой России), был ограничен с начала 2022 г. Тем не менее открытые данные базы Comtrade, которая поддерживается Организацией Объединенных Наций (ООН), позволяют с высокой степенью надежности проводить мониторинг тенденций

русской внешней торговли. При этом используется методика анализа, основанная на использовании данных «зеркальной» таможенной статистики. Под «зеркальной» таможенной статистикой для России понимается таможенная статистика торговых партнеров РФ, однако при этом объемы их импорта рассматриваются (при отсутствии более надежных данных) в качестве показателей русского экспорта в данные страны. И, наоборот, оценка объемов русского импорта тех или иных товаров (услуг) может осуществляться на основе показателей экспорта торговых партнеров РФ.

В силу того, что международная транспортировка товаров в рамках внешнеэкономической деятельности, как правило, занимает от нескольких дней до нескольких месяцев, могут наблюдаться коллизии при сопоставлении объемов внешней торговли, оцененных на основе национальной (так называемой «прямой») и «зеркальной» таможенной статистики¹⁰.

Проведенный нами анализ по данным о русской внешней торговле в период до 2021 г. — когда были доступны данные и национальной таможенной статистики, и «зеркальной» таможенной статистики — свидетельствует о том, что эти данные двух источников на 80–90% соответствуют друг другу. Это наблюдение позволяет проводить мониторинг тенденций внешней торговли РФ с использованием данных «зеркальной» таможенной статистики¹¹.

Стоит подчеркнуть, что подобный анализ могут воспроизводить любые аналитические центры как в России, так и за рубежом, в том числе действующие в интересах недружественных стран. Так, например, аналитическим центром Bruegel с октября 2022 г. по данным таможенной статистики торговых партнеров России проводится регулярный (на ежемесячной основе) мониторинг тенденций русской внешней торговли. При этом анализ проводится по 38 странам, на которые приходилось порядка 80% русского товарооборота в 2019 г.: в список стран вошли: 27 стран ЕС, а также Китай, США, Южная Корея, Япония, Индия, Великобритания, Турция, Швейцария, Норвегия, Бразилия и Казахстан (Bruegel, 2024).

Таким образом, ограничение доступа к данным ФТС РФ лишь затрудняет в определенной мере, но не исключает возможность мониторинга внешней торговли РФ по открытым данным «зеркальной» таможенной статистики.

¹⁰ В силу, например, того, что операция экспорта в таможенной статистике страны-экспортера может быть учтена в месяце t соответствующего года, а операция импорта в таможенной статистике страны-импортера может быть учтена в месяце $t+n$ в силу временных издержек международной транспортировки грузов.

¹¹ Примеры анализа тенденций русской внешней торговли по данным зеркальной таможенной статистики см., например, в работах: (Фиранчук, Кнобель, 2022; Кнобель, Фиранчук, 2023; Лисица, 2023; Соболева, 2017).

Динамика внешнеторговых потоков российской нефтегазовой отрасли по данным «зеркальной» таможенной статистики в условиях санкций 2022–2023 гг.

На рис. 2 представлены данные по количеству стран — торговых партнеров РФ, приобретавших продукцию российской нефтяной отрасли в период с января 2020 г. по сентябрь 2023 г. В силу того, что статистика в Comtrade для большей части стран мира публикуется с полугодовым запаздыванием, на момент подготовки статьи относительно надежными можно считать сведения за период, заканчивающийся сентябрем 2023 г. В связи с распространенным явлением сезонности во временных рядах высокой частоты (в том числе — месячной) целесообразно сравнить значение показателя в определенный месяц со значением показателя в соответствующем месяце предшествующего(-их) года (лет). Поэтому на рис. 2–3 отмечены значения показателей, наблюдавшиеся в сентябре 2020–2023 гг. По всем основным видам продукции нефтегазовой отрасли наблюдается снижение количества торговых партнеров России в период после начала СВО.

По *нефти* количество торговых партнеров РФ снизилось с 25 стран в сентябре 2021 г. до 17 к сентябрю 2022 г. и до 13 к сентябрю 2023 г. (–29% и –46% к сентябрю 2021 г. соответственно)¹². По *средним и тяжелым дистилятам* (дизельное топливо, мазут) количество торговых партнеров РФ снизилось с 59 в сентябре 2021 г. до 44 к сентябрю 2022 г. и до 20 к сентябрю 2023 г. (–25% и –66% к сентябрю 2021 г. соответственно). По *легким дистилятам* (бензин) количество торговых партнеров РФ снизилось с 25 в сентябре 2021 г. до 20 к сентябрю 2022 г. и до 14 к сентябрю 2023 г. (–20% и –44% к сентябрю 2021 г. соответственно).

В *газовой* отрасли отмечалась наиболее консервативная динамика. По *природному газу* количество торговых партнеров РФ снизилось с 21 в сентябре 2021 г. до 17 к сентябрю 2022 г. и до 14 к сентябрю 2023 г. (–19% и –33% к сентябрю 2021 г. соответственно). По *СПГ* количество торговых партнеров РФ снизилось с 13 в сентябре 2021 г. до 10 к сентябрю 2022 г. и до 9 к сентябрю 2023 г. (–23% и –31% к сентябрю 2021 г. соответственно).

В рамках всей нефтегазовой отрасли наибольшее снижение количества торговых партнеров отмечалось в производстве средних и тяжелых дистилятов (мазут, дизельное топливо), наименьшее снижение — в добыче природного газа и СПГ.

Существенный интерес представляет сравнение объемов закупок зарубежными странами продукции российской нефтяной (нефтегазовой) отрасли до и после начала СВО (рис. 2).

¹² Сравнение с показателями за 2021 г. обусловлено тем, что в 2021 г. еще не вступила в силу новая волна антироссийских санкций, связанная недружественными странами с началом СВО.

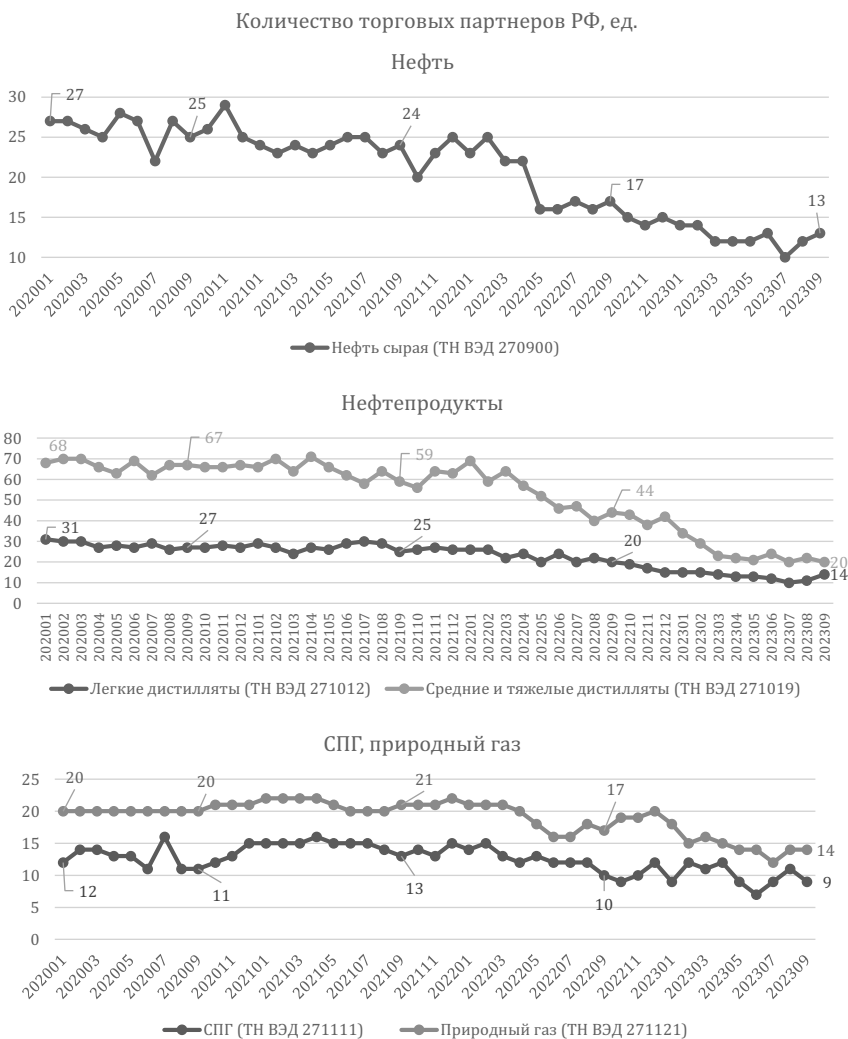


Рис. 2. Количество стран-торговых партнеров, импортирующих продукты российской нефтегазовой отрасли («зеркальная» таможенная статистика), январь 2020 г. — сентябрь 2023 г.

Примечание. На графике отмечено количество торговых партнеров по состоянию на начало периода (январь 2020 г.), а также по состоянию на сентябрь 2020–2023 гг.

Источник: расчеты авторов по данным (UN Comtrade Database, 2024).

В период с января по сентябрь 2023 г. на экспорт было поставлено 164,5 млн т *нефти*, что на 1,8% меньше, чем за аналогичный период

2021 г.¹³ Несмотря на то что объем экспорта российской нефти изменился слабо, в связи с влиянием санкций на логистику поставок актуален аспект субсидирования издержек экспорта российской нефти в дружественные страны.

В категории *средние и тяжелые дистилляты* в первые 9 месяцев 2023 г. объем поставок за рубеж составил 39 млн т, что на 44% меньше, чем за аналогичный период 2021 г. (за аналогичный период 2022 г. снижение составило 34%). В категории *легкие дистилляты* в первые 9 месяцев 2023 г. объем экспорта составил 9,2 млн т, что на 47% меньше, чем январь–сентябрь 2021 г. (за аналогичный период 2022 г. снижение составило 26%). Стоит отметить, что ускорение сокращения поставок российских нефтепродуктов за рубеж в 2023 г. обусловлено не только снижением внешнего спроса на них в связи с введением зарубежных санкций.

По причине образования дефицита нефтепродуктов на внутреннем рынке осенью 2023 г. Правительство РФ вводило временный запрет на экспорт бензина и дизельного топлива¹⁴.

В 2024 г. запрет на экспорт бензина был вновь введен сроком на 6 месяцев (с начала весны до конца лета^{15,16}).

С июня 2023 г. в добыче *природного газа* отмечается тенденция к восстановлению объемов экспорта. Тем не менее в первые 9 месяцев 2023 г. объем поставок за рубеж была на 60% ниже, чем в январе–сентябре 2021 г. (в первые 9 месяцев 2022 г. — на 41% меньше, чем в январе–сентябре 2021 г.). По *СПГ* в первые 9 месяцев 2022 г. (относительно аналогичного периода 2021 г.) объем поставок вырос на 14%, а в 2023 г. — снизился на 11%. Таким образом, в силу логистической гибкости производства СПГ данный сектор наряду с добычей нефти существенно не пострадал (в сравнении с добычей природного газа, поставки которого «привязаны» к газотранспортной системе).

Изменение направлений и уровня концентрации экспортных поставок продукции российской нефтегазовой отрасли

В табл. 2 приводятся оценки концентрации и распределения экспортных торговых потоков российской нефтегазовой отрасли до и после введения новой волны санкций: в расчетах используются показатели физи-

¹³ Отметим, что в январе–сентябре 2022 г. отмечался рост на 1,7% к январю–сентябрю 2021 г.

¹⁴ Запрет экспорта бензина был снят 17 ноября 2023 г., летнего дизельного топлива — 22 ноября 2023 г. См.: Постановление Правительства РФ от 21.09.2023 № 1537 «О введении временного запрета на вывоз бензина товарного и дизельного топлива из Российской Федерации».

¹⁵ Постановление Правительства РФ от 29.02.2024 № 243 «О введении временного запрета на вывоз бензина товарного из Российской Федерации».

¹⁶ Стоит также отметить, что с 22 марта 2024 г. разрешен экспорт дизельного топлива.

ческих объемов поставок в разрезе стран мира за первые 9 месяцев 2021 г. и 2023 г.

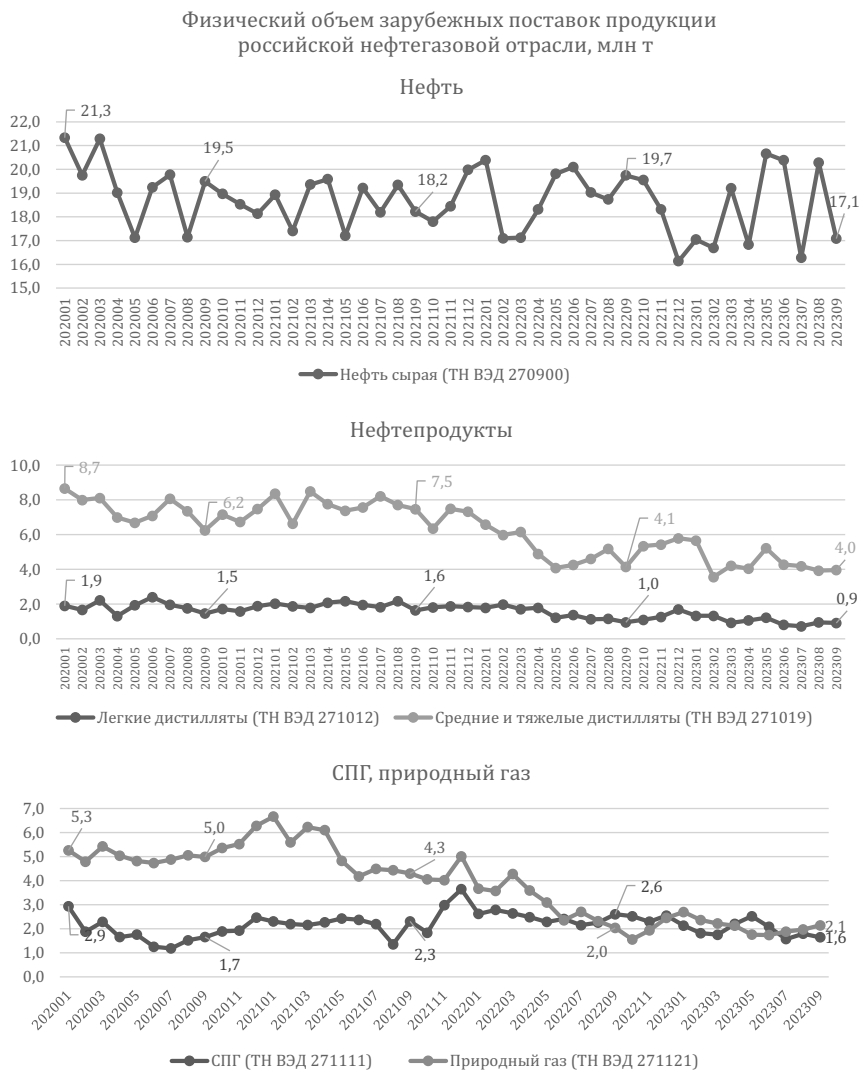


Рис. 3. Физический объем экспортных поставок продукции
российского нефтегазового сектора по данным «зеркальной» таможенной статистики,
январь 2020 г. — сентябрь 2023 г., млн т

Примечание. На графике отмечен физический объем поставок по состоянию
на начало периода (январь 2020 г.), а также по состоянию на сентябрь 2020–2023 гг.

Источник: расчеты авторов по данным (UN Comtrade Database, 2024).

**Динамика изменения направлений и концентрации экспортных поставок
продукции российской нефтегазовой отрасли
по данным «зеркальной» таможенной статистики**

Продукт	Доля стран Азии, %		Уровень концентрации поставок в разрезе стран-импортеров (CR-5)	
	2021 г.	2023 г.	2021 г.	2023 г.
Нефть сырая (270900)	43,2	89,0	66,4	94,9
Дистилляты легкие (271012)	43,6	81,9	73,4	73,5
Дистилляты средние и тяжелые (271019)	19,5	80,6	54,2	83,8
Природный газ (271121)	8,7	41,0	72,7	79,3
СПГ (271111)	52,3	59,7	72,5	94,6

Источник: расчеты авторов по данным (UN Comtrade Database, 2024).

Стоит отметить, что если по тем или иным видам продукции нефтегазовой отрасли санкции несущественно изменили объемы российского экспорта (как например по нефти и СПГ), то санкции оказались достаточно эффективными с точки зрения переориентации российских внешнеторговых потоков, прежде всего — в направлении стран Азии. Относительно устойчивой в разрезе основных регионов поставок в указанном периоде оказалась лишь структура экспорта СПГ.

Стоит также отметить ярко выраженные тенденции к концентрации российского экспорта по мере введения новых санкций. Так, на топ-5 торговых партнера по нефти в первые 9 месяцев 2021 г. приходилось 2/3 экспорта, а в соответствующем периоде 2023 г. — уже более 90%. Аналогичный существенный рост концентрации экспорта отмечается и в поставках средних и тяжелых дистиллятов (мазут, керосин, дизельное топливо): показатель CR-5 увеличился с 54,2 до 83,8%. Показатель CR-5 для поставок СПГ также заметно вырос — с 72,5 до 94,6%.

Указанные тенденции, на наш взгляд, свидетельствуют о некоторых рисках злоупотребления торговыми партнерами РФ рыночной властью в сложившихся условиях (даже несмотря на наличие биржевых бенчмарков для цен на основные экспортные товары российской нефтегазовой отрасли).

Заключение

По итогам анализа «зеркальной» таможенной статистики и рассмотрения структуры и динамики экспорта нефтегазового сектора можно сформулировать следующие выводы:

- ограничение доступа к данным ФТС РФ лишь затрудняет в определенной мере, но не исключает возможность мониторинга внешней торговли РФ по открытым данным «зеркальной» таможенной статистики. Такой анализ доступен и проводится аналитическими центрами зарубежных (в том числе и недружественных стран). Поэтому (трудновыполнимым) условием эффективного ограничения доступа к данным о внешней торговле РФ являлись бы соответствующие договоренности с ведущими торговыми партнерами об ограничении доступа к статистике о таможенных операциях с партнерами из РФ. В случае невозможности достижения такого рода договоренностей ограничение публичного доступа к данным ФТС РФ в лучшем случае увеличивает временной лаг, с которым может быть проведен анализ тенденций внешней торговли РФ, а также снижает уровень детализации такого рода анализа (поскольку национальная таможенная статистика публикуется на уровне 10 знаков классификатора ТН ВЭД, в то время как на международном уровне общим является 6-значный уровень классификации);
- после начала СВО наблюдается снижение количества торговых партнеров России. Наибольшее снижение — в производстве средних и тяжелых дистиллятов (мазут, дизельное топливо): минус 39 торговых партнеров в период сентябрь 2021 г. — сентябрь 2023 г., наименьшее снижение — в добыче природного газа (минус 7 стран) и производстве СПГ (минус 4 страны). По нефти и бензинам в указанном периоде количество торговых партнеров РФ снизилось на 11 стран;
- для российских экспортеров нефти и СПГ 2022–2023 гг. были успешными, несмотря на начало СВО и введение санкций, что обусловлено логистической гибкостью данного сектора (в январе–сентябре 2023 г. относительно января–сентября 2021 г. объем поставок за рубеж нефти снизился на 1,8%, СПГ — на 11%). Для сравнения поставки сетевого природного газа в указанный период снизились на 60%. Снижение объема поставок нефтепродуктов в 2022–2023 гг. (на 26–47%) было обусловлено не только санкционной политикой недружественных стран, но и аспектами дефицита топлива на внутрироссийском рынке;
- данные «зеркальной» таможенной статистики убедительно показывают, что санкции недружественных стран оказались весьма эффективными с точки зрения переориентации торговых потоков продукции российского нефтегазового сектора (исключение составляет лишь производство СПГ, которое в рассматриваемом периоде не подвергалось значительному санкционному давлению).

На основе проведенного анализа «зеркальной» статистики внешней торговли российского нефтегазового сектора можно также предложить

ряд рекомендаций, включая: развитие газотранспортной инфраструктуры, ориентированной на рынки сбыта дружественных стран в связи со снижением потребления российского природного газа на традиционных экспортных направлениях (прежде всего, ЕС), поддержка производства СПГ (данный сектор слабее подвержен влиянию санкций по сравнению с поставками сетевого природного газа) *наряду* со строительством российского танкерного флота ледового класса, который мог бы доставлять СПГ с проектов в Арктике до соответствующих рынков сбыта¹⁷. В нефтяной отрасли в качестве меры поддержки целесообразно рассмотреть субсидирование издержек поставок нефти в дружественные страны — главным образом за счет субсидирования издержек доступа компаний к нефтяному танкерному флоту. При этом целесообразно оговаривать временной предел действия данных льгот, избегая проблемы «мягких бюджетных ограничений» и привязываясь либо к конкретной дате, либо к определенным индикаторам изменения геополитической обстановки: в качестве такого индикатора может служить фактор отмены действующих санкций. При этом в силу тенденций к росту концентрации поставок российских экспортных товаров в разрезе небольшого количества торговых партнеров необходимо прорабатывать возможности по заключения альтернативных экспортных контрактов с новыми игроками, в том числе в странах Латинской Америки и Африки.

Список литературы

Бажанов, В. А., & Амосенок, Э. П. (2018). Оценка возможностей развития отечественного производства продукции нефтегазового машиностроения. *Мир экономики и управления*, 18(1), 30–41.

Бубнова, Н. И. (2022). Тотальные санкции Запада против России в контексте «Интегрированного сдерживания». *Общественные науки и современность*, (6), 7–22. DOI: 10.31857/S0869049922060016

Будрис, А. (2024). СПГ для никого: как Россия планирует наращивать производство газа в условиях санкций. *Forbes*. 04.06. <https://www.forbes.ru/biznes/513784-spg-dla-nikogo-kak-rossia-planiruet-narasivat-proizvodstvo-gaza-v-usloviah-sankcij>

Горбунова, О. А. (2018). Воздействие санкций на функционирование российских компаний нефтегазового сектора на мировом рынке нефти и газа. *Вестник евразийской науки*, 10(2), 13.

Добрунов, М. (2023). Япония отказалась немедленно ввести эмбарго нефти из России. *РБК*. 05.05. <https://www.rbc.ru/politics/05/05/2022/627337949a7947530a800676>

Интерфакс. (2022). *Канада ввела санкции в отношении нефтегазовой сферы России* (08.06). <https://www.interfax.ru/world/845371>

Кнобель, А., & Фиранчук, А. (2023). Динамика товарооборота России с основными партнерами в 2022 г. *Экономическое развитие России*, 30(4), 8–14.

¹⁷ Обеспечение автономии в сфере доставки российского СПГ до рынков сбыта становится особенно актуальным в условиях наблюдаемого с конца 2023 г/увеличения санкционного давления на сектор (Будрис, 2024).

Курбатов, М. (2022). Нефтегазовая отрасль переходит на российские технологии. *Российская газета*. 13.09. <https://rg.ru/2022/09/13/zamena-budet-najdena.html>

Лисица, А. А. (2023). Оценка эффективности международного таможенного взаимодействия методом зеркального сопоставления статистических данных о внешней торговле. *Управление*, 11(1), 40–50.

Мингазов, С. (2022). Канада первой отказалась от закупок российской нефти. *Forbes*. 01.03. <https://www.forbes.ru/society/457457-kanada-pervoj-otkazalas-ot-zakupok-rossijskoj-nefti>

Министерство финансов РФ. (2024). *Краткая ежегодная информация об исполнении федерального бюджета*. https://minfin.gov.ru/ru/document?id_4=80041-kratkaya_ezhegodnaya_informatsiya_ob_ispolnenii_federalnogo_byudzheta_mlrd_rub

Мордюшенко, О. (2023). Европа закатывает баллоны. ЕС запрещает поставки пропана из России. *Коммерсант*. 18.12. <https://www.kommersant.ru/doc/6411124>

Постановление Правительства РФ от 21.09.2023 № 1537 «О введении временного запрета на вывоз бензина товарного и дизельного топлива из Российской Федерации».

Постановление Правительства РФ от 29.02.2024 № 243 «О введении временного запрета на вывоз бензина товарного из Российской Федерации».

РИА Новости. (2022). *Япония запретила экспорт в Россию нефтеперерабатывающего оборудования*. 08.03. <https://ria.ru/20220308/oborudovanie-177711440.html>

Росстат. (2024). *Национальные счета. Нефтегазовый сектор*. https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/NG_sektor_4kv-2023.xls

Савинов, Ю. А., & Хвальневич, А. В. (2016). Развитие российского рынка услуг по добыче нефти и газа в условиях санкций. *Российский внешнеэкономический вестник*, (8), 79–96.

Собакина, П. (2022). Великобритания откажется от российского СПГ с 2023 года. *Коммерсант*. 28.10. <https://www.kommersant.ru/doc/5644215>

Соболева, С. А. (2017). Зеркальная статистика внешней торговли как инструмент анализа теневой экономики. *Проблемы современной экономики*, 2(62), 80–81.

ТАСС. (2022a). *Bloomberg: ЕС предложил отсрочку эмбарго на нефть из России для Венгрии, Словакии и Чехии*. 06.05. <https://tass.ru/ekonomika/14561811>

ТАСС. (2022b). *Австралия запретит импорт нефти, угля и газа из России через 45 дней*. 11.03. <https://tass.ru/ekonomika/14036773>

Ткачев, И. (2022). ЕС ввел против России пакет санкций с нефтяным эмбарго. Что в него вошло. *РБК*. 03.06. <https://www.rbc.ru/economics/03/06/2022/629a15e09a7947323cc625f1>

Фиранчук, А., & Кнобель, А. (2022). Оценка товарооборота России с основными партнерами в январе-июле 2022 г. *Экономическое развитие России*, 29(10), 13–23.

ФТС России. (2024). *Справочные и аналитические материалы*. <https://customs.gov.ru/statistic>.

Цукерман, В. А., & Горячевская, Е. С. (2017). Влияние санкций на комплексное освоение месторождений Арктического шельфа. *Россия: тенденции и перспективы развития*, (12-3), 158–160.

Шимко, О. В. (2022). Приоритетные меры по преодолению последствий введения новых санкций в отношении нефтегазового сектора Российской Федерации. *Национальные интересы: приоритеты и безопасность*, 18(8), 1584–1604.

Bounds, A., Fleming, S., Pickard, J., & Smith, I. (2022). UK and EU hit Russian oil cargoes with insurance ban. *Financial Times*. 31.05. <https://www.ft.com/content/10372dd3-be3c-42b9-982b-241a38efcc88>

Bruegel. (2024). *Russian foreign trade tracker*. 20.02. <https://www.bruegel.org/dataset/russian-foreign-trade-tracker>

Cho, S., & Stapczynski, S. (2022). Japan Set to Import First Crude Shipment From Russia Since May 2022. *Bloomberg*. 28.12. <https://www.bloomberg.com/news/articles/2022-12-28/japan-set-to-import-first-crude-shipment-from-russia-since-may>

Council of the European Union. (2022). Council Decision (CFSP) 2022/327 of 25 February 2022 amending Decision 2014/512/CFSP concerning restrictive measures in view of Russia's actions destabilising the situation in Ukraine. 25.02.

Financial Times. (2022). *Germany seizes control of Rosneft oil refineries*. 16.09. <https://www.ft.com/content/c1c66e25-ba3c-464e-bca8-b3fa70ebb747>

Government of Canada. (2023). *Government of Canada Moves to Prohibit Import of Russian Oil*. <https://www.canada.ca/en/natural-resources-canada/news/2022/02/government-of-canada-moves-to-prohibit-import-of-russian-oil.html>

Government of UK. (2024). *Russia import sanctions. Notice NTI 2953*. 18.03.. <https://www.gov.uk/government/publications/notice-to-importers-2953-russia-import-sanctions/nti-2953-russia-import-sanctions>

Government of UK. (2022). UK imposes sweeping new sanctions to starve Putin's war machine. 06.04. <https://www.gov.uk/government/news/uk-imposes-sweeping-new-sanctions-to-starve-putins-war-machine>

Levi, I. (2023). Monthly analysis on Russian fossil fuel exports and sanctions. September. *CREA*. 18.10. <https://energyandcleanair.org/september-2023-monthly-analysis-on-russian-fossil-fuel-exports-and-sanctions/>

Mayes, J. (2022). U. K. Plans to Ban Russian Oil Imports in New Sanctions Move. *Bloomberg*. 08.03. <https://www.bloomberg.com/news/articles/2022-03-08/u-k-to-phase-out-russian-oil-imports-in-latest-sanctions-move>

UN Comtrade Database. (2024). *Free access to detailed global trade data*. <https://comtradeplus.un.org/>

References

Bazhanov, V. A., & Amosenok, E. P. (2018). Assessment of the Possibilities for the Development of Domestic Production of Oil and Gas Engineering. *World of Economics and Management*, 18(1), 30–41.

Bounds, A., Fleming, S., Pickard, J., & Smith, I. (2022). UK and EU hit Russian oil cargoes with insurance ban. *Financial Times*. 31.05. <https://www.ft.com/content/10372dd3-be3c-42b9-982b-241a38efcc88>

Bruegel (2024). *Russian foreign trade tracker*. 20.02. <https://www.bruegel.org/dataset/russian-foreign-trade-tracker>.

Bubnova, N. (2022). Total Sanctions of the West Against Russia in the Context of “Integrated Deterrence”. *Obshchestvennye nauki i sovremennost'*, 6, 7–22. DOI: 10.31857/S0869049922060016

Budris, A. (2024). *LNG is for no one: how Russia plans to increase gas production under conditions of restrictions*. 04.06. <https://www.forbes.ru/biznes/513784-spg-dla-nikogo-kak-rossia-planiruet-narasivat-proizvodstvo-gaza-v-usloviah-sankcij>

Cho, S., & Stapczynski, S. (2022). Japan Set to Import First Crude Shipment From Russia Since May 2022. *Bloomberg*. 28.12. <https://www.bloomberg.com/news/articles/2022-12-28/japan-set-to-import-first-crude-shipment-from-russia-since-may>

Council of the European Union. (2022). Council Decision (CFSP) 2022/327 of 25 February 2022 amending Decision 2014/512/CFSP concerning restrictive measures in view of Russia's actions destabilising the situation in Ukraine. 25.02.

Decree of the Government of the Russian Federation dated 21.09.2023 № 1537 "O vvedenii vremennogo zapreta na vyvoz benzina tovarnogo i dizel'nogo topliva iz Rossiyskoy Federatsii".

Decree of the Government of the Russian Federation dated 29.02.2024 № 243 "O vvedenii vremennogo zapreta na vyvoz benzina tovarnogo iz Rossiyskoy Federatsii".

Dobrunov, M. (2023). Japan refused to immediately impose an embargo on oil from Russia. *RBC*. 05.05. <https://www.rbc.ru/politics/05/05/2022/627337949a7947530a800676>

Federal Customs Service of Russia. (2024). Reference and analytical materials. <https://customs.gov.ru/statistic>

Financial Times. (2022). *Germany seizes control of Rosneft oil refineries*. 16.09. <https://www.ft.com/content/c1c66e25-ba3c-464e-bca8-b3fa70ebb747>

Firanchuk, A., & Knobel', A. (2022). Estimates of Russia's Trade Turnover with Major Partners in January–July 2022. *Russian Economic Development*, 29(10), 13–23.

Gorbunova, O. A. (2018). Impact of sanctions on the functioning of Russian companies in the oil and gas sector on the world oil and gas market. *The Eurasian Scientific Journal*, 10(2), 13.

Interfaks. (2022). *Canada imposed sanctions on the Russian oil and gas sector*. 08.06. <https://www.interfax.ru/world/845371>

Knobel', A., & Firanchuk, A. (2023). Dynamics of Trade Turnover between Russia and Its Main Partners in 2022. *Russian Economic Development*, 30(4), 8–14.

Kurbatov, M. (2022). The oil and gas industry is switching to Russian technologies. *Rossiyskaya gazeta*. 13.09. <https://rg.ru/2022/09/13/zamena-budet-najdena.html>

Mingazov, S. (2022). Kanada pervoy otkazalas' ot zakupok rossiyskoy nefi. *Forbes* 01.03. <https://www.forbes.ru/society/457457-kanada-pervoy-otkazalas-ot-zakupok-rossijskoj-nefti>

Ministry of Finance of the Russian Federation (2024). *Brief annual information on the execution of the federal budget*. https://minfin.gov.ru/ru/document?id_4=80041-kratkaya_ezhegodnaya_informatsiya_ob_ispolnenii_federalnogo_byudzheta_mlrd_rub

Mordyushenko, O. (2023). Europe is rolling up its balloons. The EU bans propane supplies from Russia. *Kommersant*. 18.12. <https://www.kommersant.ru/doc/6411124>

RIA Novosti. (2022). *Japan has banned the export of oil refining equipment to Russia*. 08.03. <https://ria.ru/20220308/oborudovanie-1777111440.html>

Rosstat. (2024). *National accounts. Oil and gas sector*. https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/NG_sektor_4kv-2023.xls

Savinov, Yu. A., & Khval'nevich, A. V. (2016). Development of Russia's oil and gas exploration and production market under sanctions. *Russian Foreign Economic Journal*, (8), 79–96.

Shimko, O. V. (2022). Priority measures to overcome the consequences of the introduction of new sanctions against the oil and gas sector of the Russian Federation. *National Interests: Priorities and Security*, 18(8), 1584–1604.

Sobakina, P. (2022). The UK will phase out Russian LNG from 2023. *Kommersant*. 28.10. <https://www.kommersant.ru/doc/5644215>

Soboleva, S. A. (2017). Mirror statistics of foreign trade as a tool for analyzing the shadow economy. *Problems of Modern Economics*, 2(62), 80–81.

TASS. (2022a). *Bloomberg: The EU has proposed a deferment of the Russian oil embargo for Hungary, Slovakia and the Czech Republic*. 06.05. <https://tass.ru/ekonomika/14561811>

TASS. (2022b). *Australia will ban imports of oil, coal and gas from Russia in 45 days*. 11.03. <https://tass.ru/ekonomika/14036773>

Tkachev, I. (2022). The EU introduced a package of sanctions against Russia with an oil embargo. What went into it? *RBC*. 03.06. <https://www.rbc.ru/economics/03/06/2022/629a15e09a7947323cc625f1>

Tsukerman, V. A., & Goryachevskaya, E. S. (2017). The impact of sanctions on the integrated development of Arctic shelf fields. *Rossiia: tendentsii i perspektivy razvitiya*, (12-3), 158–160.

UN Comtrade Database. (2024). *Free access to detailed global trade data*. <https://comtradeplus.un.org/>

ОТРАСЛЕВАЯ И РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

С. В. Киселев¹

МГУ имени М. В. Ломоносова (Москва, Россия)

В. А. Самсонов²

МГУ имени М. В. Ломоносова (Москва, Россия)

С. К. Сеитов³

МГУ имени М. В. Ломоносова (Москва, Россия)

И. В. Филимонов⁴

МГУ имени М. В. Ломоносова (Москва, Россия)

УДК: 338.2 + 338.432

doi: 10.55959/MSU0130-0105-6-59-5-5

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ⁵

Статья посвящена обзору существующей методологии измерения теневой экономики. С одной стороны, масштабы теневых процессов выступают в качестве показателя степени готовности физических и юридических лиц осуществлять финансово-хозяйственную деятельность в легальном поле. С другой стороны, скрытые экономические явления могут свидетельствовать об ухудшении бизнес-климата и усилении конкурентной борьбы. Для оценки теневой экономики необходимы адекватные методы. При этом в международном статистическом сообществе до сих пор не пришли

¹ Киселев Сергей Викторович — д.э.н., профессор, заведующий кафедрой агроэкономики, Экономический факультет; в.н.с., Евразийский центр по продовольственной безопасности, Экономический факультет, МГУ им. М. В. Ломоносова; e-mail: servikis@yandex.ru, ORCID: 0000-0001-9519-1505.

² Самсонов Валерий Альбертович — инженер 2-й категории Лаборатории учебной и научной печати, Экономический факультет; н.с., Евразийский центр по продовольственной безопасности, МГУ им. М. В. Ломоносова; e-mail: v.a.samsonov@mail.ru, ORCID: 0000-0001-7078-9420.

³ Сеитов Санат Каиргалиевич — к.э.н., инженер 2-й категории кафедры агроэкономики, Экономический факультет, МГУ им. М. В. Ломоносова; e-mail: sanatren@mail.ru, ORCID: 0000-0001-6505-1712.


⁴ Филимонов Илья Валерьевич — к.э.н., ассистент кафедры философии и методологии экономики, Экономический факультет, МГУ им. М. В. Ломоносова; e-mail: filimonov.i.v@mail.ru, ORCID: 0000-0002-1684-5142.

⁵ Статья подготовлена в рамках научных исследований, выполняемых при финансовой поддержке гранта Российского научного фонда (проект № 23-28-00076) «Теневая экономика в сельском хозяйстве России: измерение, региональная дифференциация и меры борьбы».

© Киселев Сергей Викторович, 2024 

© Самсонов Валерий Альбертович, 2024 

© Сеитов Санат Каиргалиевич, 2024 

© Филимонов Илья Валерьевич, 2024 

к единому мнению относительно того, что представляет собой теневая экономика и какие виды и результаты экономической деятельности необходимо в нее включать. В итоге отсутствуют общепризнанные методики для измерения масштабов скрытых экономических процессов. В отечественной и зарубежной литературе довольно много исследований по данной тематике с использованием разнообразных методов. Результаты исследований не позволяют сравнивать объемы скрытой экономики между отдельными странами и регионами. Авторы статьи рассматривают наиболее часто используемые методы и оценивают возможность их применения для измерения теневой экономики в сельском хозяйстве. К ним необходимо отнести следующие подходы: прямые и косвенные методы, математическое и эконометрическое моделирование. На основе проведенного анализа методов измерения теневой экономики мы пришли к выводу, что в настоящее время оптимальным подходом является уточнение данных Росстата в разрезе отдельных видов экономической деятельности и по каждому региону (субъекту РФ). Такая практика еще не получила широкого распространения в статистических кругах.

Ключевые слова: теневая экономика, методы измерения теневой экономики, сельское хозяйство.

Цитировать статью: Киселев, С. В., Самсонов, В. А., Сеитов, С. К., & Филимонов, И. В. (2024). Методы оценки теневой экономики в сельском хозяйстве. *Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика*, 59(5), 99–113. <https://doi.org/10.55959/MSU0130-0105-6-59-5-5>.

S. V. Kiselev

Lomonosov Moscow State University (Moscow, Russia)

V. A. Samsonov

Lomonosov Moscow State University (Moscow, Russia)

S. K. Seitov

Lomonosov Moscow State University (Moscow, Russia)

I. V. Filimonov

Lomonosov Moscow State University (Moscow, Russia)

JEL: C10, C12, C49

METHODS OF ASSESSING SHADOW ECONOMY IN AGRICULTURE⁶

The article provides an overview of the existing methodology for measuring shadow economy. On the one hand, the scale of shadow processes acts as an indicator of the degree of readiness of individuals and legal entities to carry out financial and economic activities in the legal field. On the other hand, hidden economic phenomena may indicate a deterioration of business climate and increased competition, and adequate methods

⁶ This research is supported by Russian Science Foundation (grant 23-28-00076 “The shadow economy in Russian agriculture: measurement, regional differentiation and control measures”).

are needed to assess shadow economy. Besides, the international statistical community has not yet reached a consensus on what shadow economy is and what types and results of economic activity should be included in it. As a result, there are no generally accepted methods for measuring the scale of hidden economic processes. Studies on this issue applying different methods are quite numerous both in Russian and foreign literature. Their findings do not allow to compare the scale of hidden economy between several countries and regions. In the article we consider the most commonly used methods to assess the possibility of their usage to measure the shadow economy in agriculture. The following approaches should be listed: direct and indirect methods, mathematical and econometric modeling. Drawing on the analysis of methods for measuring shadow economy, we came to the conclusion that the most reliable approach is the one which adjusts official statistical data for each individual type of economic activity and for each region (the subject of Russia). This practice has not yet become widespread in statistical circles.

Keywords: shadow economy, methods of measuring the shadow economy, agriculture.

To cite this document: Kiselev, S. V., Samsonov, V. A., Seitov, S. K., & Filimonov, I. V. (2024). Methods of assessing the shadow economy in agriculture. *Moscow University Economic Bulletin*, 59(5), 99–113. <https://doi.org/10.55959/MSU0130-0105-6-59-5-5>

Введение

Первые стали обращать внимание на вопросы теневой экономики в 1930-е гг. В конце 70-х гг. XX в. стали появляться серьезные работы, авторы которых попытались рассмотреть теневую экономику на макроуровне. Первым глубоким произведением можно считать работу К. Харта, который впервые ввел термин «неформальный сектор». Затем появлялись работы таких ученых, как П. Гутман, Д. Кассел, Э. Д. Сото, Ф. Шнайдер и др. В исследование теневой экономики в нашей стране внесли вклад такие исследователи, как А. Е. Суринов, Ю. Н. Попов, Ю. В. Латов, Н. Ч. Бокун, С. Ю. Барсукова. В области сельского хозяйства проблемами теневой экономики занимаются А. Г. Светлаков, Б. А. Воронин, В. А. Дадалко, Е. Р. Михалко, В. М. Троценко, Е. Н. Якубович.

В связи с актуальностью этого вопроса в 2017 г. участники рынка зерна приняли особый документ — «Хартию в сфере оборота сельскохозяйственной продукции». Этот документ согласован с Федеральной налоговой службой и направлен на борьбу с уклонением от уплаты налогов (Хартия, 2017). Надо отметить, что в одной из статей журнала «Агроинвестор» указывается на значительное количество налоговых правонарушений среди сельскохозяйственных товаропроизводителей (Дякин, 2020). Как отмечает автор, в начале 2019 г. появились сообщения о многочисленных обысках и выемках документов у крупнейших аграрных компаний в различных регионах страны. В частности, исследователи обращают внимание на махинации сельскохозяйственных предприятий в начислении НДС (Дятловская, 2019).

В целом международному статистическому сообществу пока не удалось решить окончательно две ключевые проблемы в данной области исследования. Отсутствует единое определение понятия «теневая экономика» и/или его компонентов, которое использовалось бы абсолютно всеми странами. А это уже, в свою очередь, не позволяет использовать единые методы измерения теневой экономики для всех отраслей экономики в отдельных странах (регионах).

Особое внимание следует обратить внимание на подход Росстата к содержанию понятия «ненаблюдаемая экономика» и его компонентов. При расчете макроэкономических показателей Росстат использует следующие дефиниции⁷.

«Скрытая (теневая) экономическая деятельность включает в большинстве случаев законную экономическую деятельность, которая скрывается или преуменьшается осуществляющими ее единицами с целью уклонения от уплаты налогов, социальных взносов и выполнения определенных административных обязанностей или предписаний по охране труда, выполнению санитарных и других норм»⁸.

«Неформальная экономическая деятельность осуществляется, как правило, на законном основании индивидуальными производителями или так называемыми некорпорированными предприятиями, то есть предприятиями, принадлежащими отдельным лицам, домашним хозяйствам, которые часто не оформляются в установленном порядке, основаны на неформальных отношениях между участниками производства и могут (полностью или частично) производить продукты или услуги для собственного потребления. Часто неформальная деятельность бывает основана на вторичной занятости, во многих случаях ею занимаются непрофессионально. Неформальная экономическая деятельность, как правило, бывает распространена в развивающихся странах. В России значительное распространение неформальное производство имеет место в сельском хозяйстве (личные подсобные хозяйства (ЛПХ)), в торговле, в строительстве, а также в некоторых других отраслях»⁹.

«Незаконная экономическая деятельность является незаконной, то есть она охватывает те виды производства товаров или услуг, которые прямо запрещены существующим законодательством. В настоящее время к таким видам деятельности относятся, например, проституция, контрабанда, производство и продажа наркотиков, другой продукции в обход установ-

⁷ Федеральная служба государственной статистики. URL: https://rosstat.gov.ru/bgd/free/B99_10/Main.htm

⁸ Федеральная служба государственной статистики. URL: https://rosstat.gov.ru/bgd/free/B99_10/Main.htm

⁹ Федеральная служба государственной статистики. URL: https://rosstat.gov.ru/bgd/free/B99_10/Main.htm

ленных правил (оружия, алкоголя, др.) Так как законы могут меняться, границы нелегального производства также находятся в движении. Так, с принятием закона о разрешении продажи оружия частным лицам часть этого бизнеса перестала быть нелегальной и перешла в регулярный, официальный сектор экономики»¹⁰.

На данный момент опубликовано множество различных работ о методах измерения теневой экономики (Котова, Черепанова, 2016; Федотов и др., 2016; Невзорова и др., 2020; Колесникова, 2022). Вместе с тем в литературе не хватает работ по специфике измерения теневой экономической деятельности в отдельных отраслях, в частности, в сельском хозяйстве.

Теневая экономика в аграрном секторе имеет свои специфические особенности. Широкое распространение наличных расчетов затрудняет контроль за денежными потоками. Высокий уровень сезонной занятости, несомненно, способствует активизации участия селян в теневой экономике. Наличие большого количества незарегистрированных хозяйств населения осложняет контроль за их экономической деятельностью. До сих пор не в полной мере закончена земельная реформа. В частности, имеются невосребованные земельные доли. Это также создает условия для теневого использования сельскохозяйственных угодий.

Каким же образом органам государственной власти и местного самоуправления осуществлять контроль за хозяйствующими субъектами агропромышленного комплекса? Если говорить о растениеводстве, то можно было бы использовать данные о посевных площадях, урожайности и затратах на производство. В результате это позволит скорректировать объем производства продукции растениеводства. Сведения о посевных площадях получаются по результатам космического мониторинга земель или аэрофотосъемки. Статистические данные об урожайности собираются с помощью обследований валового сбора, а информация о затратах — на основе выборочных обследований сельскохозяйственных организаций, крестьянских (фермерских) хозяйств. При расчете валовой добавленной стоимости (ВДС) на основе объема затрат (промежуточного потребления), валовой продукции и иных макроэкономических показателей Росстат уточняет (корректирует) величину ВДС, учитывая экономическую деятельность, ненаблюдаемую прямыми статистическими методами¹¹.

Статистика численности поголовья скота по состоянию на определенные даты за выбранный период может быть использована для анализа

¹⁰ Федеральный закон от 13.12.1996 № 150-ФЗ «Об оружии» (дата обращения: 06.05.2024).

¹¹ Приказ Росстата от 21.12.2023 № 676 «Об утверждении официальной статистической методологии расчета объемов ненаблюдаемой экономической деятельности при формировании валового внутреннего продукта Российской Федерации» (дата обращения: 29.05.2023).

производства животноводческой продукции. Балансы основных продовольственных ресурсов дают вспомогательную информацию при анализе объемов производства продукции. Их можно использовать при нехватке исходных данных.

Сельское хозяйство среди всех отраслей экономики выделяется очень высокой долей производства в неформальном секторе (в личных подсобных хозяйствах). Обследования доходов и расходов домашних хозяйств могут составить реальную картину о производстве домашних хозяйств как для собственного конечного использования, так и для продажи на рынке.

Условно все методы измерения теневой экономики можно разделить на прямые и косвенные методы (Латов, Ковалев, 2006).

Остановимся более подробно на каждой из этих групп и проанализируем возможность их применения в сельском хозяйстве.

Прямые методы измерения теневой экономики

Прямые методы принято также называть микрометодами. К ним можно отнести интервьюирование, аудирование, проверку доходов и расходов физических лиц и юридических лиц и т.д. Но указанные способы по большей части используются в деятельности правоохранительных структур и иных контролирующих органов, так как они требуют значительных финансовых вложений и времени.

Стоит обратить внимание на то, что именно в сельском хозяйстве прямые методы оказываются наиболее эффективными. Дело в том, что наибольшие объемы ненаблюдаемой аграрной экономики связаны не с юридическими лицами, а с некорпорированными предприятиями и домашними хозяйствами. Росстат утверждает, что в 2022 г. уточнение (корректировка) ВДС для учета экономической деятельности неформального сектора экономики, а также производства продукции домашних хозяйств для собственного конечного использования по разделу А ОКВЭД 2 составила 25,7%¹².

Если отдельно рассматривать налоговые проверки различных сельхозпредприятий и/или крестьянских фермерских хозяйств, то преимуществом может служить тот факт, что они просты и понятны в своем применении. Но одновременно возникает иная проблема: зачастую невозможно обеспечить случайность проверяемых выборок и сделать взвешенные выводы по сельскохозяйственной отрасли в целом относительно скрытых процессов. К тому же отсутствует возможность проверять документацию некорпорированных предприятий, т.е. официально не зарегистрированных.

¹² Производственный ВВП // Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. URL: <https://rosstat.gov.ru/statistics/accounts> (дата обращения: 03.03.2024).

Косвенные методы измерения теневой экономики

Косвенные методы относят к макрометодам. Они включают различные математические и эконометрико-статистические индикаторы и переменные. По ним ведется досчет валового внутреннего продукта (ВВП) и других макроэкономических показателей на теневые операции. Рассмотрим возможность применения наиболее распространенных способов оценки применительно к аграрному сектору экономики.

В одной из работ предложена методика по сравнению данных Росстата и ФНС (Криворотов и др., 2019). Из валового регионального продукта (GRP) вычитаются легальная заработная плата наемных работников (W), валовая прибыль экономики и валовые смешанные доходы (P), чистые налоги на производство (T_{pt}) и налоговая база по налогу на прибыль (P_T). Согласно данной методике, такая разница дает абсолютное значение теневой экономики по всем видам деятельности. Она не лишена недостатков. Дело в том, что налог на прибыль организаций относится к прямым налогам, величина которого прямо зависит от конечных финансовых результатов¹³. В связи этим возникает проблема: налоговые органы физически не могут учесть всю финансово-экономическую деятельность из-за статистических и иных ошибок сбора данных. Следовательно, вышеназванная разница всегда будет положительной даже при таком «утопическом» состоянии экономики, когда все юридические и физические лица будут стремиться соблюдать законодательство. Преодолеть такую проблему можно будет только в том случае, если налоговые специалисты в перспективе смогут собирать данные по компонентам описанной формулы наиболее полно. А это возможно при усилении контроля за финансово-хозяйственной деятельностью хозяйствующих субъектов. Стоит обратить внимание еще на одну схожую методику, которую рассмотрим ниже.

Ряд авторов полагает, что необходимо совершенствовать методы физических затрат (Аброскин, Аброскина, 2018). Предлагается составление обобщающих индексов затрат в отдельных секторах национальной экономики. К недостаткам такого способа следует причислить то, что он, скорее всего, основан на различных предпосылках, которые зачастую не соответствуют реальной ситуации в народном хозяйстве. К одной из главных установок такой методологии следует отнести то, что при определении динамики производственных затрат в какой-либо отрасли экономики предполагается рассматривать наиболее существенные производственные расходы, что, очевидно, будет приводить к искажению реальной картины. Отдельный исследователь не в состоянии, например, определить динамику

¹³ Сайт ФНС России. URL: <https://www.nalog.gov.ru/rn77/taxation/taxes/profitul/> (дата обращения: 04.05.2024).

всех видов затрат, например, в растениеводстве. На сегодняшний момент отсутствует такая подробная статистика.

Балансовый подход, оценивающий региональную теневую экономику на основе различий доходов и расходов, применен в статье (Федотов и др., 2016). В работе используется позиция Росстата. Авторы исходят из того, что скрытая экономика включена в валовой региональный продукт (далее — ВРП). При вычете из ВРП оплаты труда, прибыли и налогов оценивается теневая экономика. В итоге обнаружено, что ее масштабы наиболее высоки на Северном Кавказе. И здесь выделяется Дагестан, где в 2013 г. удельный вес теневой экономики в процентах к ВРП составил 74% (Федотов и др., 2016). Полученную разницу, по мнению авторов, можно считать самым высоким значением теневой экономики среди регионов России. Данную методологию можно применить и для сельского хозяйства, выделив отдельно валовую добавленную стоимость по разделу А ОКВЭД 2 и остальные показатели сельского хозяйства.

Метод оценки теневой экономики по признаку регистрации предприятий. Производится оценка общих затрат труда на основе различных обследований рабочей силы в домашних хозяйствах. На следующем шаге из них вычитаются данные, которые на основе тех же регулярных опросов представляют предприятия и иные организации. К недостаткам данного подхода можно причислить следующие признаки: 1) домашних хозяйствам часто невыгодно давать объективную картину, а это означает, что разница между названными показателями может оказаться отрицательной; 2) численность населения в сельских территориях постепенно снижается, что приводит к нарушению принципов репрезентативности в обследуемых выборках.

*Метод мягкого моделирования (оценка детерминантов)*¹⁴. Его суть заключается в том, что в конкретной сфере экономики выделяется ряд наиболее существенных факторов, которые и определяют волатильность теневой экономики. Иными словами, каждому выбранному фактору придается определенный вес в общей формуле. Данный подход, безусловно, подходит для всех разделов ОКВЭД. Однако есть недостаток применительно к сельскому хозяйству. Он состоит в том, что наибольший вклад в развитие теневой экономики вносят домашние хозяйства, а по ним не так много доступной статистики в отличие от предприятий и организаций.

Метод оценки теневой экономики по размеру незарегистрированной безработицы. Данный метод был применен в работе (Николаенко, 1997). Он состоит в сопоставлении официальной и реальной занятости. Иными словами, незарегистрированные безработные являются основой рабочей силы в теневой экономике. Он является простым в применении для любой отрасли экономики, но учитывает только ту часть теневой экономики,

¹⁴ Латов Ю. В., Ковалев С. Н. Теневая экономика: учеб. пособие для вузов / под ред. д.п.н., д.ю.н., проф. В. Я. Кикотя; д.э.н., проф. Г. М. Казиахмедова. М.: Норма, 2006. С. 32.

которая связана с трудовыми ресурсами. Применительно к сельскому хозяйству к недостаткам также следует отнести и то, что на селе проживает значительное количество неработающего населения, которое даже официально не числится безработным. А это тоже может свидетельствовать о том, что разница между официальным и реальным показателями может оказываться очень большой и отличаться от объективной реальности. Каким же образом можно было бы решить данную проблему? Органам государственной власти РФ и отдельных ее регионов следует создать такую нормативно-правовую базу, при которой отдельное физическое лицо обязано будет подтверждать свою трудовую занятость в течение декабря каждого календарного года. Обоснованием такой меры служит то, что работодатели очень часто официально не трудоустраивают своих работников и выплачивают заработную плату в конверте или иным скрытым способом.

Соккрытие объема платных услуг населению. Названный коэффициент рассчитывается путем умножения доли респондентов, допускающих сокрытие, на средний уровень занижения. При этом доля респондентов, допускающих сокрытие, определяется как отношение количества проверок ФНС России, по которым выявлены нарушения, к общему количеству проведенных проверок. В свою очередь, средний уровень занижения рассчитывается как отношение среднемесячной начисленной заработной платы на средних предприятиях к среднемесячной начисленной заработной плате на малых предприятиях (Левит, 2014). Применительно к сельскому хозяйству использование такого подхода вызывает существенные затруднения. Дело в том, что практически невозможно выявить все домашние хозяйства, которые продают сельскохозяйственную продукцию.

Отдельного внимания заслуживают эконометрические методы измерения теневой экономики.

В рамках одного из исследований (Киреенко и др., 2017) авторы применили MIMIC-моделирование. Они использовали региональные показатели уровня и качества жизни в качестве данных. Был проведен факторный анализ по регионам (субъектам РФ) за период с 2002 по 2013 г. На основе данной модели, исследующей взаимосвязи между переменными, можно определить приблизительную взаимосвязь между причинами и индикаторами теневой экономики в сельском хозяйстве (MIMIC-модель, *Multiple Indicators — Multiple Causes*). Среди отечественных авторов следует выделить работу (Арженовский и др., 2022).

MIMIC-модель используется для измерения скрытых переменных путем анализа нескольких наблюдаемых переменных. В этой модели коэффициенты могут интерпретироваться следующим образом:

1. Коэффициенты регрессии показывают, как каждая наблюдаемая переменная влияет на теневую экономику. Чем выше коэффициент, тем сильнее влияние переменной на теневую экономику.

2. Коэффициенты факторной нагрузки показывают, как каждая наблюдаемая переменная связана со скрытой переменной (теневой экономикой). Чем выше коэффициент, тем более значимый вклад вносит соответствующая наблюдаемая переменная.

3. Стандартизированные коэффициенты позволяют сравнивать вклад каждой наблюдаемой переменной в теневую экономику, учитывая их различную шкалу измерения.

В моделях MIMIC вариации ненаблюдаемого компонента ВВП определяются через «латентную» переменную, которая связывает ряд объясняющих переменных (налогообложение, инфляция, качество регулирования и институтов) с показателями-индикаторами теневой экономики (изменения в участии рабочей силы, спрос на наличные и т.д.). Такие модели дают «латентную» переменную, которая не может быть сразу интерпретирована в единицах ВВП, поэтому исследователи опираются на дополнительные источники данных. Это, безусловно, усложняет возможность получения абсолютных значений теневой экономики по аграрному сектору экономики. Главным недостатком MIMIC-подхода является то, что он не позволяет достаточно четко оценивать абсолютные масштабы самой «латентной» переменной.

Перейдем теперь к тем работам, в которых отдельные группы исследователей попытались усовершенствовать методологии Росстата.

В статье (Невзорова и др., 2020) проведена оценка удельного веса теневой экономики на уровне регионов с использованием общеизвестных макроэкономических показателей. Эта методика базируется на гипотезе, что относительные масштабы ненаблюдаемой деятельности в российских регионах и стране в целом не различаются. На наш взгляд, подобный подход не учитывает региональные различия в масштабах. В частности, не принимаются во внимание показатели, которые оказывают существенное влияние на поведение хозяйствующих субъектов. Последние с целью снижения финансовых издержек пытаются скрывать реальные объемы выручки и одновременно искусственно завышать затраты. Поэтому данная гипотеза была исследована более подробно в статье (Самсонов, Сеитов, 2022). Авторы попытались скорректировать ВДС юридических лиц и учесть их теневые операции в отдельных субъектах Российской Федерации¹⁵. Были проанализированы и уточнены данные по 80 регионам и Российской Федерации в целом за 2017–2022 гг.

Результаты исследования применительно к сельскому хозяйству представлены в табл. 1.

¹⁵ Производственный ВВП // Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. URL: <https://rosstat.gov.ru/statistics/accounts> (дата обращения: 13.03.2024).

**Корректировка ВДС на теневые операции юридических лиц
по разделу А «Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство,
рыболовство, рыбоводство» в регионах Российской Федерации
с 2017 по 2022 г.**

Регион РФ	2017 г., %	Регион РФ	2022 г., %
Регионы РФ с самыми большими значениями показателя			
Воронежская область	21,7	Чукотский автономный округ	3,2
Алтайский край	20,7	Республика Ингушетия	2,4
Краснодарский край	19,5	г. Москва	2,3
Тамбовская область	19,1	Липецкая область	2,0
Ставропольский край	15,1	Ставропольский край	1,8
Республика Татарстан	15,0	Курская область	1,6
Курская область	13,8	Белгородская область	1,5
Калужская область	12,5	Удмуртская Республика	1,5
Кабардино-Балкарская Республика	7,8	Челябинская область	1,4
Челябинская область	7,4	Тверская область	1,4

Источник: рассчитано авторами.

Мы видим, что в целом относительные масштабы теневой экономики снизились в сельском хозяйстве. Если в 2017 г. лидирующие позиции заняла Воронежская область (21,7%), то в 2022 г. на первом месте оказался Чукотский автономный округ (3,2%). Объясняется это снижением роли научно-технического прогресса и процессами цифровизации в экономике. Повышаются возможности государственных органов в области контроля за результатами аграрного производства и земельными участками. Например, на фоне распространяющейся цифровизации приобретают широкое распространение различные федеральные государственные информационные системы. Можно также обратить внимание на рост абсолютных объемов ВДС как влияющий фактор. Но в то же время следует отметить, что структура регионов-«лидеров» серьезно изменилась. В последнем рассматриваемом периоде среди «лидеров» оказался город федерального значения Москва (2,3%). Это вызвано в том числе тем, что территория города расширилась за счет включения новых территорий, а именно: образования Троицкого и Новомосковского административных округов.

Если говорить об абсолютных значениях теневой экономики в сельском хозяйстве в масштабе всей страны, то и здесь наблюдается положительная динамика. Если в 2017 г. объемы скрытой экономики составили 85,6 млрд руб., то в 2022 г. показатель снизился до 65,7 млрд руб.

Более подробно можно рассмотреть географическую структуру Российской Федерации по степени развития теневой экономики в аграрном секторе экономики за 2022 г. с помощью рис. 1.



Рис. 1. Степень развития теневого сельского хозяйства на основе уточнения (корректировки) ВДС на теневые операции юридических лиц по разделу А ОКВЭД «Сельское, лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство» в субъектах РФ в 2022 г., %

Источник: составлено и рассчитано авторами на основе материалов ЕМИСС, Федеральной службы государственной статистики.

Мы можем отметить, что наблюдаются положительные тенденции. В большинстве субъектов РФ ВДС по теневым операциям юридических лиц в разделе А ОКВЭД оказалась на низком уровне. К недостаткам данного метода следует отнести то, что учитываются только показатели затрат и оборота. Но очевидно, что существует множество других факторов и признаков, которые оказывают ощутимое влияние на масштабы теневой экономики. Они не учтены вследствие отсутствия достаточной статистической базы.

Заключение

Анализ показал, что все используемые методы несовершенны и имеют недостатки. Это связано с тем, что с эконометрической точки зрения очень сложно учесть абсолютно все региональные особенности каждой отдельной территории. К тому же отсутствует единое определение теневой экономики. В результате нет возможности сравнивать скрытое сельское хозяйство между отдельными странами и их территориями.

При анализе по отраслям параметры, используемые при расчете скрытых процессов в одной отрасли, очень часто непригодны и недоступны для другой (например, инфляция именно в агропромышленном комплексе). К этому надо добавить статистические ошибки сбора данных и невозможность получения постоянных точных и объективных данных о посевах и иных площадях, а также о миграционных процессах.

Выборочные обследования домашних хозяйств и предприятий никогда не могут преодолеть главную проблему исследователей: отдельные индивиды не готовы делиться информацией о своих реальных доходах. Это объясняется тем, что в эпоху развития технологий особое значение приобретает проблема доверия. И данная тенденция усиливается. В то же время рекомендуется разрабатывать специальные статистические формы Росстата, которые заполняли бы уже сами физические лица.

Таким образом, мы пришли к выводу, что наиболее достоверными подходами можно считать те, в которых производится корректировка официальных статистических данных с анализом по каждому отдельному виду экономической деятельности и по каждому субъекту РФ. Эта практика еще не получила должного распространения в статистических кругах и достойна широкого использования.

Список литературы

Аброскин, А. С., & Аброскина, Н. А. (2018). Теневая экономика: проблемы построения отраслевых оценок. *Вестник университета*, 6, 88–92. <https://doi.org/10.26425/1816-4277-2018-6-88-92>

Арженковский, С. В., Орлова, Ю. А., Семерикова, Е. В., & Сидорова, Е. Е. (2022). Факторы и индикаторы теневой экономики России: эмпирический анализ региональных данных. *Вопросы статистики*, 29(5), 17–34. <https://doi.org/10.34023/2313-6383-2022-29-5-17-34>

Дякин, С. (2020). Аграриев обложила налоговая. Как минимизировать риски при налоговых проверках сельхозбизнеса. *Агроинвестор*. <https://www.agroinvestor.ru/analytics/article/34312-agrariev-oblozhila-nalogovaya-kak-minimizirovat-riski-pri-nalogovykh-proverkakh-selkhozbiznesa/>

Дятловская, Е. (2019). В крупных агрохолдингах проведены выемки документов. *Агроинвестор*. <https://www.agroinvestor.ru/markets/news/31238-v-krupnykh-agroholdingakh-provedeny-vyemki-dokumentov/>

Киреев, А. П., Невзорова, Е. Н., Орлова, Е. Н., & Полякова, О. Ю. (2017). Теневая экономика в регионах России: оценка на основе MIMIC-модели. *Регион: Экономика и социология*, 1(93), 164–189. <https://doi.org/10.15372/REG20170108>

Колесникова, О. С. (2022). Оценка масштабов распространения теневой экономики в регионах России. *Региональная экономика и управление: электронный научный журнал*, 4(72). <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=50083232>

Костин, А. В. (2018). Методы оценки теневой экономики на региональном уровне. *Регион: Экономика и социология*, 3(99), 21–37. <https://doi.org/10.15372/REG20180302>

Костин, А. В. (2011). Опыт измерения теневой экономики в западной литературе. *Вестник Новосибирского государственного университета. Серия: Социально-экономические науки*, 11(4), 33–43.

Котова, Н. Н., & Черепанова, А. Е. (2016). Проблема оценки масштабов неформального сектора отечественной экономики (на основе концепции трудовых отношений). *Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Экономика и менеджмент*, 10(1), 31–38. <https://doi.org/10.14529/em160103>

Криворотов, В. В., Калина, А. В., & Подберезная, М. А. (2019). Оценка масштабов распространения теневой экономики на региональном уровне. *Вестник УРФУ. Серия: Экономика и Управление*, 18(4), 540–555. <https://doi.org/10.15826/vestnik.2019.18.4.027>

Латов, Ю. В., & Ковалев, С. Н. (2006). *Теневая экономика*. Юридическое издательство «Норма». <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=19777110>

Левит, С. Р. (2014). Ненаблюдаемая экономика: Практика, проблемы и направления совершенствования ее оценок. *Вопросы статистики*, 6, 20–23. <https://elibrary.ru/item.asp?id=21700485>

Невзорова, Е. Н., Киреенко, А. П., & Майбуров, И. А. (2020). Пространственные взаимосвязи и закономерности распространения теневой экономики в России. *Экономика региона*, 16(2), 464–478. <https://doi.org/10.17059/2020-2-10>

Приказ Росстата от 21.12.2023 № 676 «Об утверждении официальной статистической методологии расчета объемов ненаблюдаемой экономической деятельности при формировании валового внутреннего продукта Российской Федерации».

Самсонов, В. А., & Сеитов С. К. (2022). Оценка вклада теневой экономики в макроэкономические показатели регионов Российской Федерации. *Национальные исследования экономического факультета. Электронный журнал*, 14(1), 68–85. <https://doi.org/10.38050/2078-3809-2022-14-1-68-85>

Федеральная налоговая служба России. Дата обращения 04.05.2024, <https://www.nalog.gov.ru/rn77/taxation/taxes/profitul/>

Федеральная служба государственной статистики. Производственный ВВП. Дата обращения: 13.03.2024, <https://rosstat.gov.ru/statistics/accounts>

Федеральный закон от 13.12.1996 № 150-ФЗ (последняя редакция) «Об оружии». *КонсультантПлюс*. (n.d.). Дата обращения 06.05.2024, https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_12679/

Федотов, Д. Ю., Невзорова, Е. Н., & Орлова, Е. Н. (2016). Налоговый метод расчета величины теневой экономики российских регионов. *Финансы и кредит*, 15(687), 20–33.

Хартия в сфере оборота сельскохозяйственной продукции — совместная политика по противодействию незаконным действиям на рынке оборота сельскохозяйственной продукции (2017). <https://xn----7sbb4am3adqy8h.xn--80ai4af.xn--p1acf/o-hartii>

Nikolayenko, S., Lissovolik, Y. MacFarquar, R. (1997). *Special Report: The Shadow Economy in Russia's Regions*. Russian Economic Trends.

References

Abroskin, A. S., & Abroskin, N. A. (2018). The shadow economy: Problems of building industry estimates. *Bulletin of the University*, 6, 88–92. <https://doi.org/10.26425/1816-4277-2018-6-88-92>

Arzhenovsky, S. V., Orlova, Yu. A., Semerikova, E. V., & Sidorova, E. E. (2022). Factors and indicators of the Russian shadow economy: Empirical analysis of regional data. *Voprosy Statistiki*, 29(5), 17–34. <https://doi.org/10.34023/2313-6383-2022-29-5-17-34>

Dyakin, S. (2020). Farmers were taxed. How to minimize risks during tax audits of agricultural business. *Agroinvestor*. <https://www.agroinvestor.ru/analytics/article/34312-agrariev-oblozhiba-nalogovaya-kak-minimizirovat-riski-pri-nalogovykh-proverkakh-selkhozbiznesa/>

Dyatlovskaya, E. (2019). Document seizures have been carried out in large agricultural holdings. *Agroinvestor*. <https://www.agroinvestor.ru/markets/news/31238-v-krupnykh-agrokholdingakh-provedeny-vyemki-dokumentov/>

Federal Law 'On Weapons' dated 13.12.1996 N 150-FZ (latest edition). *ConsultantPlus*. (n.d.). Retrieved 6 May, 2024, from https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_12679/

Federal State Statistics Service. Production GDP. Retrieved March 13, 2024, from <https://rosstat.gov.ru/statistics/accounts>

Federal Tax Service of Russia. Retrieved May 4, 2024, from <https://www.nalog.gov.ru/rn77/taxation/taxes/profitul/>

Fedotov, D. Y., Nevzorova, E. N., & Orlova, E. N. (2016). A tax method for calculating the size of the shadow economy of Russian regions. *Finance and Credit*, 15(687), 20–33.

Kireenko, A. P., Nevzorova, E. N., Orlova, E. N., & Polyakova, O. Yu. (2017). The shadow economy in the regions of Russia: Evaluation based on the MIMIC model. *Region: Economics and Sociology*, 1(93), 164–189. <https://doi.org/10.15372/REG20170108>

Kolesnikova, O. S. (2022). Assessment of the extent of the spread of the shadow economy in the regions of Russia. *Regional Economics and Management: Electronic Scientific Journal*, 4(72). <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=50083232>

Kostin, A. V. (2018). Methods of assessing the shadow economy at the regional level. *Region: Economics and Sociology*, 3(99), 21–37. <https://doi.org/10.15372/REG20180302>

Kostin, A. V. (2011). The experience of measuring the shadow economy in Western literature. *Bulletin of Novosibirsk State University. Series: Socio-economic Sciences*, 11(4), 33–43.

Kotova, N. N., & Cherepanova, A. E. (2016). The problem of assessing the scale of the informal sector of the domestic economy (based on the concept of labor relations). *Bulletin of the South Ural State University. Series: Economics and Management*, 10(1), 31–38. <https://doi.org/10.14529/em160103>

Krivorotov, V. V., Kalina, A. V., Podbereznaya, M. A. (2019). Assessment of the extent of the spread of the shadow economy at the regional level. *Bulletin of the URFU. Series: Economics and Management*, 18(4), 540–555. <https://doi.org/10.15826/vestnik.2019.18.4.027>

Latov, Yu. V., & Kovalev, S. N. (2006). The shadow economy. *Norma Law Publishing House*. <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=19777110>

Levit, S. R. (2014). The Unobserved economy: Practice, problems and directions for improving its assessments. *Voprosy Statistiki*, 6, 20–23. <https://elibrary.ru/item.asp?id=21700485>

Nevzorova, E. N., Kireenko, A. P., & Maiburov, I. A. (2020). Spatial relationships and patterns of the spread of the shadow economy in Russia. *Economics of the region*, 16(2), 464–478. <https://doi.org/10.17059/2020-2-10>

Rosstat Order No. 676 “On Approval of the Official statistical methodology for calculating the volume of Unobserved economic activity in the formation of the Gross Domestic Product of the Russian Federation” (2023, December 21).

Samsonov, V. A., & Seitov S. K. (2022). Assessment of the contribution of the shadow economy to the macroeconomic indicators of the regions of the Russian Federation. *National Studies of the Faculty of Economics. Electronic Journal*, 14(1), 68–85. <https://doi.org/10.38050/2078-3809-2022-14-1-68-85>

The Charter in the field of agricultural products turnover is a joint policy to counter illegal actions in the market of agricultural products turnover (2017). <https://xn----7sbb4am3adqy8h.xn--80ai4af.xn--p1acf/o-hartii>

ОТРАСЛЕВАЯ И РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

М. С. Оборин¹

Пермский институт (филиал) РЭУ имени Г. В. Плеханова /
Пермский государственный национальный
исследовательский университет /
Пермский государственный аграрно-технологический университет
имени академика Д. Н. Прянишникова (Пермь, Россия)


УДК: 334.75

doi: 10.55959/MSU0130-0105-6-59-5-6

ОСОБЕННОСТИ КЛАСТЕРНО-СЕТЕВОЙ ИНТЕГРАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

Происходящие в экономике процессы кластерно-сетевой интеграции на территориальных макроуровнях можно охарактеризовать как одно из направлений развития «умной» специализации. Меняется концепция управления на уровне отдельных бизнес-единиц, ориентированная на системность и взаимозависимость не только от внешних условий, но и от предпринимательской среды, субъекты которой могут существенно влиять на специализацию, улучшая качество товаров и обслуживания, меняя ассортиментный ряд, объединяя потребителей. Агропромышленный комплекс российских регионов уверенно развивается на основе крупных диверсифицированных производств. Преимущества получают предприятия, которые смогут перейти от конкуренции к консолидации и наращиванию общих преимуществ. В статье представлен обзор научно-теоретических подходов, описывающих концепцию кластерно-сетевой интеграции агропромышленного комплекса, особенностей и преимуществ данного процесса для различных групп субъектов; аналитическая часть базируется на анализе материалов Росстата. Охарактеризованы тенденции развития ведущих агропромышленных кластеров России, развивающихся по типу горизонтальной сетевой интеграции. Целью статьи является разработка модели кластерно-сетевой интеграции региональных агропромышленных кластеров. Применялись методы анализа, синтеза, аналогии, научной абстракции, моделирования. В ходе исследования были сделаны выводы о неравномерном влиянии кластерно-сетевой интеграции на субъекты агропромышленных кластеров, обусловленном масштабами их деятельности, направлением специализации, степенью участия в производстве. Общими положительными эффектами кластеризации является стабильность деятельности и рыночного спроса,

¹ Оборин Матвей Сергеевич — д.э.н., профессор, Пермский институт (филиал) РЭУ имени Г. В. Плеханова», Пермский государственный национальный исследовательский университет, Пермский государственный аграрно-технологический университет имени академика Д. Н. Прянишникова; e-mail: recreachin@rambler.ru, ORCID: 0000-0002-4281-8615.

© Оборин Матвей Сергеевич, 2024 

наращивание уникальных сетевых компетенций, являющихся ресурсом предпринимательства. Выявлены условия развития кластерно-сетевой интеграции на уровне органов власти, крупных корпоративных структур, семейного предпринимательства в агробизнесе, основа которых заключается в тактике и стратегии интересов. Агропромышленные кластеры развиваются в направлениях экономики полного цикла производства, наращивании ресурсной базы сельскохозяйственных земель, компенсации кадрового дефицита за счет материального стимулирования. Кластерно-сетевое взаимодействие позволяет консолидировать ресурсный потенциал субъектов различной специализации для получения товаров высокого качества на условиях взаимного контроля и получения преимуществ.

Ключевые слова: агропромышленные кластеры, кластерно-сетевая интеграция, кластерно-сетевое взаимодействие, эффекты интеграции, специализация.

Цитировать статью: Оборин, М. С. (2024). Особенности кластерно-сетевой интеграции предприятий агропромышленного комплекса. *Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика*, 59(5), 114–131. <https://doi.org/10.55959/MSU0130-0105-6-59-5-6>.

M. S. Oborin

Plekhanov Russian University of Economics, Perm branch /
Perm State National Research University /
State Agro-Technological University
named after Academician D. N. Pryanishnikov (Perm, Russia)
JEL: G34; L24; O13

SPECIFIC FEATURES OF CLUSTER-NETWORK INTEGRATION IN ENTERPRISES OF AGRO-INDUSTRIAL COMPLEX

The processes of cluster-network integration taking place in the economy at territorial macro-levels can be described as one of the directions in developing “smart” specialization. The concept of management at the level of individual business units is changing, focused on consistency and interdependence not only from external conditions, but also from business environment, whose subjects can significantly influence specialization, improving the quality of goods and services, changing the assortment range, uniting consumers. The agro-industrial complex of Russian regions is steadily developing on the basis of large diversified industries. The advantages are given to the enterprises that move from competition to consolidation and building up common advantages. The article presents an overview of scientific and theoretical approaches describing the concept of cluster-network integration of agro-industrial complex, the features and advantages of this process for various groups of subjects; the analytical part is based on the analysis of Rosstat materials. The paper examines the development trends of Russia’s leading agro-industrial clusters, developing within the framework of horizontal network integration. Based on methods of analysis, synthesis, scientific abstraction and modeling, the article develops a model of cluster-network integration of regional agro-industrial clusters. In the course of the study, conclusions were

drawn about the uneven impact of cluster-network integration on the subjects of agro-industrial clusters, due to the scale of their activities, the direction of specialization, and the degree of participation in production. The general positive effects of clustering are the stability of activity and market demand, the build-up of unique network competencies, which are a resource for entrepreneurship. The conditions for the development of cluster-network integration at the level of government authorities, large corporate structures, and family entrepreneurship in agribusiness, the basis of which lies in the tactics and strategy of interests, are revealed. Agro-industrial clusters are developing in the directions of a full-cycle economy, increasing the resource base of agricultural land, compensating for personnel shortages through financial incentives. Cluster-network interaction makes it possible to consolidate the resource potential of subjects of various specializations in order to obtain high-quality goods under conditions of mutual control and benefits.

Keywords: agro-industrial clusters, cluster-network integration, cluster-network interaction, integration effects, specialization.

To cite this document: Oborin, M. S. (2024). Specific features of cluster-network integration in enterprises of agro-industrial complex. *Lomonosov Economics Journal*, 59(5), 114–131. <https://doi.org/10.55959/MSU0130-0105-6-59-5-6>

Введение

Концепции кластерной организации различных видов экономической деятельности последовательно развивались в научных работах зарубежных и отечественных ученых. В экономике под кластерами понимается некоторая совокупность субъектов, связанных вертикальным и горизонтальным взаимодействием, деятельность которых направлена на повышение общей конкурентоспособности. Следует обратить внимание на то, что идея конкурентных преимуществ претерпела существенные изменения в текущем историческом периоде таким образом, что от цели получения товара или услуги с высокими ценностными характеристиками, вектор смещался к глобализации рыночной позиции и инновационному лидерству, включая знания и компетенции. В связи с этим можно говорить о концепции кластера как одной из форм «умной экономики», субъекты которой связаны общими целями инновационного стратегического развития для повышения конкурентоспособности (Pimenta-Alonso, Lucas, 2023).

Аналогичной точки зрения придерживается также ряд зарубежных авторов. В экономике кластером является локализованная территориально концентрация взаимосвязанных бизнес-единиц, включая поставщиков, обслуживающих компаний, партнеров в смежных видах специализации, отношения которых характеризуются одновременно конкурентной борьбой и партнерством, кооперацией в общих областях деятельности (Сажа, 2015). Они представляют собой вертикально и горизонтально зависимые единицы бизнеса, которые могут играть значительную роль в повыше-

нии своей конкурентоспособности за счет внедрения инноваций и усиления эффекта от их использования, который может распространяться на социальную среду и регионы (Sagaura, 2017). Сотрудничество может быть описано подробно и с различными результатами, совместным использованием инфраструктуры, предоставлением дополнительных услуг, специализацией участников (Navarro, 2019), особенностями интеграции и экономической независимостью сотрудничающих организаций (Fayos et al., 2017; Cabeleira, 2017).

В дискуссиях о региональном развитии уже давно подчеркивается важность агломерации и близости как основных факторов конкурентоспособности и инноваций. Объединение компаний в физическом, организационном, институциональном, социальном и когнитивном плане для обмена знаниями и человеческим капиталом повышает вероятность внедрения инноваций (Merrell et al., 2021). В классической интерпретации кластером является насыщенность бизнес-среды в одном месте, обеспечивающая конкурентный успех в определенной специализации. Кластеры являются характерной чертой практически всех национальных, региональных экономик, экономик штатов и даже крупных городов, особенно в экономически более развитых странах. Сетевая экономика является ответом бизнеса на нестабильность глобальной макроэкономики и геополитики.

Кластеры и сети малых и средних предприятий могут работать лучше, чем отдельные фирмы, способствовать развитию международных рынков и инноваций. Кроме того, они сокращают финансовые потребности компаний как в оборотном, так и в основном капитале. Таким образом, совместное использование инвестиций приводит к распределению рисков между компаниями (Paton et al., 2018).

Кластеры в строгом смысле этого слова обычно составляют лишь небольшую часть региональной экономики, но часто играют важную роль в трансферте знаний и инноваций отдельным фирмам или предпринимателям (Gallego-Bono, Chaves-Ávila, 2020; Gundermann-Kröll, 2013). Эти организации должны функционировать как комплексный инструмент роста для компаний до тех пор, пока интересы и цели не расходятся с внутренней стратегией (Alonso, 2016). Что касается сельскохозяйственных или агропромышленных кластеров, Тапиа с соавт. (Tapia et al., 2015) утверждают, что этот тип кластеров неоднократно описывался как один из факторов конкурентоспособности сельского хозяйства в мире.

Поскольку агропромышленные кластеры позволяют совершенствовать процессы и продукты, они являются средством интеграции развивающихся стран в процесс глобализации, одним из способов, с помощью которых территории могут извлекать выгоду, в дополнение к повышению производительности предприятий пищевой промышленности.

Условия формирования кластерно-сетевой интеграции предприятий агропромышленного комплекса

Агропромышленный кластер характеризуется концентрацией производителей, предприятий агробизнеса, образовательных и административных учреждений, которые поддерживают сектор, взаимодействуют и создают сети для решения общих проблем и использования возможностей (FAO, 2010). Усиление кластерно-сетевых связей оказывает положительное влияние на инновационную трансформацию бизнес-процессов и обслуживающих процессов, влияет на оптимизацию единого производственного цикла.

Во многих европейских странах осуществляется стимулирование создания и развития агропромышленных кластеров как способа поддержки мелких фермеров и крупного агробизнеса, стабильности местных компаний, увеличения спроса на рабочую силу и росту доходов на территориях. Таким образом, процессы кластерно-сетевой интеграции направлены на устойчивое развитие сельских территорий, бережное отношение к окружающей среде, основанное на инновациях в отрасли, а также на формировании локальных рынков труда. Хотя первоначальный подход к созданию кластера отличается в зависимости от страны, конечная цель всегда одна и та же: стимулировать местную экономику и способствовать росту и укреплению компаний-участниц за счет повышения их эффективности и конкурентоспособности (Pimenta-Alonso, 2021).

Согласно Леме с соавт. (Leme et al., 2019), на территориях с менее благоприятными условиями для развития именно с сельского хозяйства и животноводства начинается формирование новых кластеров. Применение концепции кооперационных сетей в агробизнесе позволяет рассмотреть альтернативную форму организации цепочки создания стоимости, в дополнение к расширению эффектов с точки зрения сетевых связей, которые формируются в этих местах, таких как появление новых городов и институциональной экономической среды, ранее не существовавшей (Mukumov et al., 2021). Эти новые и только зарождающиеся механизмы привлекают государственные инвестиции и могут рассматриваться как региональное развитие в чистом виде, начиная с производства сырьевых товаров (Čolović et al., 2016).

Понимая, что современное сельское хозяйство должно быть связано с экологически чувствительной производственной системой, Силва с соавт. (Silva et al., 2020) утверждают, что практика устойчивого ведения сельского хозяйства заключается в рациональном управлении сельскохозяйственными угодьями и внедрении и экологически безопасных методов производства. Эти авторы отмечают, что для этого необходимо обеспечить фермера соответствующей профессиональной подготовкой, компетенциями для работы с инновациями и технологиями, поступающими от научно-исследовательской сферы. Это одна из основных функций аг-

ропромышленного кластера — развивать человеческий капитал в необходимых функциональных направлениях для улучшения результатов и индивидуального вклада в производственный процесс. Важность кластеров заключается в их специфических характеристиках, которые повышают успех компаний в конкурентной среде, способствуя увеличению благосостояния граждан и занятости в регионах их присутствия (Ferreira et al., 2018; Mukumov et al., 2021). С этими эффектами тесно связана роль развития сельских территорий, эффектом которой является расширение возможностей для занятости и дополнительных доходов сельских жителей, включая улучшение благосостояния семей (Fawzy, Shaymaa, 2020).

В научных работах отечественных ученых формирование агропромышленных кластеров также рассматривается во взаимосвязи с инновационным развитием животноводства, растениеводства, сельских территорий.

Проблемы, которые присутствуют в секторе животноводства регионов страны связаны с такими факторами, как внедрение прогрессивных генно-молекулярных методов селекции, развитие органического животноводства, необходимость проведения исследований породных характеристик скота в различных климатических условиях. Государственная политика в отрасли связана с импортозамещением и направлена на выращивание высокопродуктивных отечественных гибридов (Сердобинцев и др., 2020). Улучшение племенной работы в условиях животноводческих кластеров предполагает организацию селектно-гибридных центров с высоким инвестиционным потенциалом, что способствует формированию платформ селекционно-репродуктивной работы, интенсификации внедрения биотехнологий. По мнению авторов, агропромышленные кластеры для животноводства являются наиболее перспективной формой организации отраслевых и сопутствующих процессов, где ядром являются производственные, перерабатывающие и сбытовые предприятия, а окружение кластера включает субъектов из связанных отраслей.

Стихийно растущая инфраструктура сельского туризма в регионах РФ объективно способствует развитию агропромышленных кластеров, диверсификации их услуг и росту прибавочной стоимости на основе внутреннего спроса, консолидации производств в сельской местности с предприятиями сферы услуг, местными хозяйствами и фермами, совместного продвижения брендов (Кусов и др., 2021).

Кластерный подход к организации сельского хозяйства будет способствовать эффективной мелиорации территорий, поскольку мелиоративные системы будут интегрированы в производственную цепочку кластера. Преимуществом агропромышленного кластера является возможность реализации полного цикла производства, включая создание условий для развития предприятий по производству и переработке продукции, внедрения стимулов роста производительности труда (Духовный и др., 2021). Ресурсное обеспечение кластеров с выраженной долей материального произ-

водства является основой консолидации субъектов бизнеса и фактором деловой инициативы. В первую очередь должно быть доступно дешевое и качественное сырье для переработки и бесперебойное энергоснабжение, особенно водными ресурсами. Полезна адаптация зарубежного опыта создания достаточного парка сельскохозяйственного оборудования кластера, обеспечивающего производственный процесс и возможность оказывать различные услуги в регионе, интегрировать процессы локальных ферм и домохозяйств, которые нуждаются в сбыте собственной продукции. Положительным эффектом функционирования крупных кластеров является стабильная занятость сельского населения, относительно молодой возраст сотрудников. Затраты на ключевые виды ресурсов должны компенсироваться государством, что является важным для поддержания социального и экономического баланса интересов. Актуальной проблемой является вовлечение ресурсного потенциала частных хозяйств в деятельность агропромышленного кластера. Необходимо рациональное соотношение имущественных обязательств ядра кластера по водоснабжению, содержанию подстанций и оборудования и создание благоприятного административного режима в плане ценообразования, сбыта на местные потребительские рынки.

Образовательный процесс специалистов агропромышленного комплекса должен осуществляться также на кластерной основе, что позволит объединить практический опыт с научно-теоретическими подходами к приобретению необходимых компетенций. Основная задача центров подготовки специалистов, центров компетенций и повышения квалификации — обеспечить практикоориентированный подход в соответствии с тенденциями научно-производственной интеграции специалистов в реальный производственный процесс с учетом цифровой среды и глобальных тенденций (отраслевых и рынков труда) (Лищина, 2019). Кластер в данном случае представляет собой совокупность сельскохозяйственных организаций, учреждений образования, экспериментальных и опытно-полевых лабораторий, обеспечивающих трансферт научных технологий в производственный цикл.

Взаимосвязанность участников кластера способствует решению проблемы повышения общей конкурентоспособности взаимосвязанных отраслей, что необходимо в условиях геополитического давления и поиска путей адаптации к новым торгово-экономическим связям. Одним из эффектов является обмен опытом, знаниями и решениями в сфере управления различными функциональными областями. Ценность данного ресурса заключается в возникновении уникальных компетенций, которые могут относиться к различным этапам производственного цикла, обслуживания потребителей или рыночной тактики.

Особенностями функционирования агропромышленных кластеров являются (Лубнина, 2019):

- выраженное моно или поли производственное ядро;
- территориальная локализация участников кластера;
- нарастание устойчивых связей и их консолидация вокруг ядра;
- уникальные связи между участниками, формируемые в процессе координации организационного поведения.

Основными условиями формирования агропромышленных кластеров являются (Шапошникова и др., 2024):

- ресурсы, расположенные в одной территориальной локации (сельскохозяйственные земли, сельскохозяйственные растения и животные, финансы, технологии, рабочая сила);
- предприятия, являющиеся лидерами агропромышленного комплекса региона;
- субъекты предпринимательства, которые могут обслуживать и сопровождать операции ядра кластера (сателлиты кластера), функционирующие во взаимосвязанных и взаимозависимых видах экономической деятельности.

Научно-теоретический анализ позволяет выделить группы условий, которые необходимы для формирования и развития кластерно-сетевой модели организации агропромышленного производства в регионе (табл. 1).

Таблица 1

Условия формирования и развития кластерно-сетевой модели организации агропромышленного производства региона*

Условия	Характеристика	Направление влияния
Территориально-ресурсный потенциал	Благоприятный климат, ландшафт, земли сельскохозяйственного назначения	Формирование основной и перспективной специализации предприятий АПК, входящих в ядро кластера
Производственно-инфраструктурный потенциал	Крупное производственное предприятие, материальная база (теплицы, питомники, фермы, частные хозяйства)	Экспортно-импортные объемы производства, качество и ассортимент производимой продукции кластера
Социально-трудовой потенциал	Достаточно развитые локальные рынки труда, привлечение и обучение персонала, хорошие условия труда	Бесперебойность производства, оптимизация основных бизнес-процессов
Кластерно-сетевое взаимодействие	Потребность в стабильности бизнеса, качестве, диверсификации услуг, консолидации ресурсов и доли рынка, росте оборота и прибыли	Производство замкнутого цикла с высокой устойчивостью к внешним факторам, контроль себестоимости, условий кооперации кластера

Условия	Характеристика	Направление влияния
Внешние организационно-административные механизмы управления	Благоприятная макроэкономическая среда и деловой климат, режим содействия кластерным инициативам	Участие в проектах и программах социально-экономического развития региона, эффективное партнерство с органами региональной власти
Особенности внутреннего управления кластером	Единый орган управления, центры финансовой ответственности и принятий решений	Связь стратегии и тактики, последовательность действий, согласованность целей и задач участников кластера
Формы поддержки агробизнеса	Система федерального, регионального, муниципального законодательства, включающая меры поддержки предприятий кластера, обеспечение участия в программах льготного, дотационного финансирования, субсидирования, компенсации затрат и т.п.	Расширение присутствия кластера в регионе и отдельных территориях, развитие производства, новые рабочие места, поддержка социальных и экономических инициатив органов власти
Малый и средний бизнес в кластерно-сетевом взаимодействии	Система организаций и служб, работающих с МСП, обеспечивающими его связь с ядром кластера, проведение научно-практических, деловых образовательных мер по развитию коммуникаций бизнеса на постоянной основе с участием администраций и глав региона, МО, торгово-промышленных палат, вузов и т.п.	Системный рост финансово-экономических показателей ядра кластера и связанных секторов экономики региона, повышение количества субъектов МСП, развитие частных ферм и хозяйств

Источник: составлено автором.

Приведенные условия и их описание иллюстрируют необходимость взаимосвязи внешней среды и внутреннего потенциала кластера, в основе которых должна быть инициатива кластерно-сетевого сотрудничества при мягком регулировании со стороны органов власти субъекта РФ, муниципальных образований.

Состояние и тенденции развития крупных агрохолдингов, являющихся ядром кластерно-сетевой формы организации производства

Практика развития сетевого агробизнеса в России свидетельствует о высоких темпах роста основных финансово-экономических показателей, включая оборот, объемы производства, установление межрегиональных и международных связей. Большинство рассмотренных ниже компаний постоянно расширяются, повышая присутствие в новых регионах страны. Это обеспечивается разветвленной структурой производства, логистики и продвижения товаров, необходимостью сокращения расходов и оптимизации себестоимости на отдельных территориях. Рассмотрим некоторые показатели развития крупнейших агрохолдингов России (рис. 1–3).

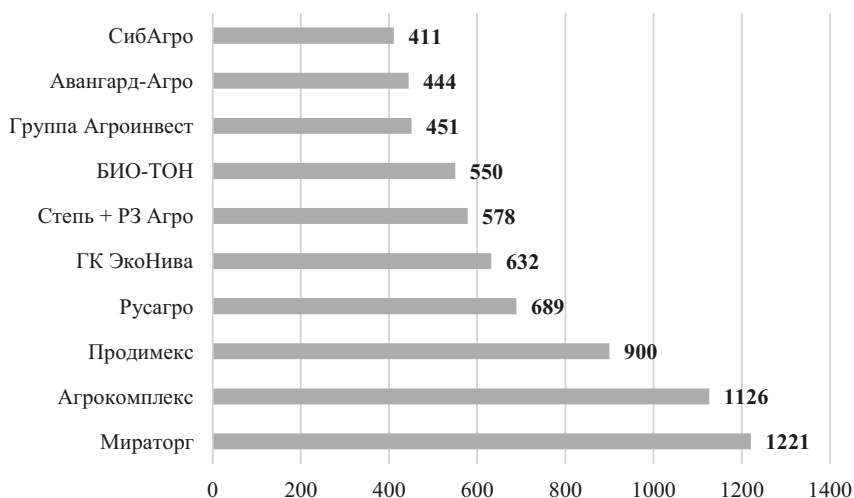


Рис. 1. Крупнейшие владельцы сельскохозяйственной земли в России в 2024 г., тыс. га

Источник: составлено по данным (Рейтинг крупнейших владельцев сельхозземель в России на 2024 г., 2024).

Лидеры рейтинга за 2023–2024 гг. показали прирост сельскохозяйственных земель, усилив свои позиции по объему данного производственного ресурса. Эффективность производства зависит от ряда показателей, к числу которых относится в первую очередь объем выручки. Рассмотрим динамику выручки крупнейших компаний пищевой отрасли, которые осуществляют полный цикл производства от выращивания сырья до доставки готовой продукции конечному потребителю (рис. 2).

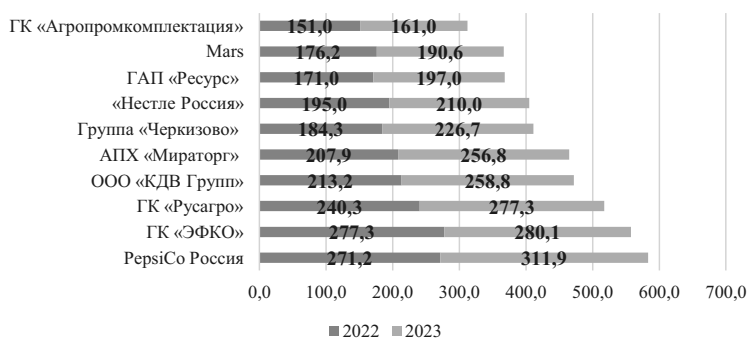


Рис. 2. Динамика выручки крупнейших компаний пищевой отрасли РФ полного цикла производства в 2022–2023 гг., млрд руб.

Источник: составлено по данным

(Рейтинг крупнейших компаний пищевой отрасли, 2024).

Оборот компаний лидирующей группы составил более 2 трлн руб., рост к предыдущему году более, чем 13%. Большинство компаний наращивают производство, включая экспорт, некоторые закрывают наименее рентабельные направления бизнеса.

Крупные агрохолдинги продолжают развиваться высокими темпами, изменения рынка связаны с поглощениями, слияниями, появлением новых производителей. Количество собственных отечественных продуктовых брендов будет увеличиваться вследствие сохраняющегося макроэкономического и геополитического давления, государственной поддержки промышленных кластеров и сельского хозяйства. Складывающаяся ситуация находит отражение на рынках труда. Проводимые исследования свидетельствуют о том, что продолжает сохраняться кадровый дефицит в отрасли по многим позициям, то способствует росту оплаты труда за последние годы (рис. 3).

По отдельным позициям рост оплаты труда превысил 50–70%, что должно оказать влияние на локальные рынки труда. По данным рекрутингового портала HeadHunter, в июне больше всего вакансий в сфере АПК было открыто в Москве, Краснодарском крае, Воронежской, Московской и Белгородской областях. Востребованные профессии: водитель, менеджер по продажам или работе с клиентами, разнорабочий и агроном. Наблюдается дефицит — в ряде случаев на одну вакансию приходится менее двух резюме. Согласно исследованию группы компаний Б1 и Национальной ассоциации сельхозтоваропроизводителей и промышленников в АПК полного цикла «ИнтерАгроТех», растениеводство остро нуждается в специалистах по управлению сельхозтехникой — 88% опрошенных растениеводов отмечают ухудшение кадровой ситуации за последние два года. Большинство респондентов тратят на поиск необходимых специалистов

более месяца. Практически каждый второй (49%) — более полугода (Зарплаты агрономов за год выросли в 1,5 раза, 2024).

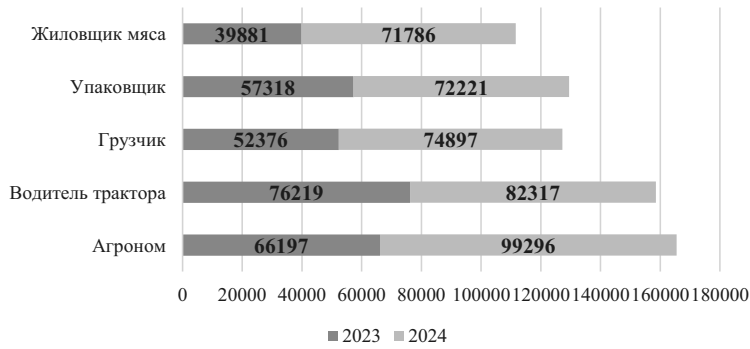


Рис. 3. Динамика роста оплаты труда по некоторым профессиям сферы агропромышленного комплекса в 2023–2024 гг., руб.

Источник: составлено по данным (Зарплаты агрономов за год выросли в 1,5 раза, 2024).

С учетом проведенного анализ представим взаимосвязь субъектов кластерно-сетевой интеграции с механизмами и эффектами в агропромышленном комплексе (рис. 4).



Рис. 4. Взаимосвязь субъектов, механизмов и эффектов кластерно-сетевой интеграции в агропромышленном комплексе

Источник: составлено автором.

Кластерно-сетевое взаимодействие охватывает систему производства, ресурсного обеспечения, обслуживания и привлечения клиентов, работу с рынками руда и персоналом, соответственно взаимосвязанные эффекты проявляются комплексно. Рассмотрим более подробно направления кластерно-сетевой интеграции агробизнеса (рис. 5).



Рис. 5. Направления развития кластерно-сетевой интеграции в агропромышленном комплексе

Источник: составлено автором.

Основными областями сотрудничества субъектов агробизнеса, включая взаимосвязанные и обслуживающие сектора, являются производство, ресурсное обеспечение, качество продукции и вспомогательные процессы, необходимые для доведения продукции до конечного потребителя. Кластерно-сетевое взаимодействие может быть направлено на усиление основной специализации кластерного ядра, ее диверсификации, а также дополнение другими услугами, актуальными на региональных рынках.

Заключение

Кластерно-сетевая интеграция агропромышленного комплекса в России развивается высокими темпами. Основываясь на проведенный анализ, можно сделать вывод о наличии выраженных тенденций.

Наращивание технологической и ресурсной базы. Преимущества получают агрокластеры, обладающие не только технологиями, но и значительными ресурсами, к которым в первую очередь относятся сельскохозяйственные земли. Крупнейшие холдинги Мираторг и Русагро показали уверенный рост оборота на фоне динамичной горизонтальной интеграции: рыночная экспансия в регионах сопровождается диверсификацией активов, строительством и вводом в эксплуатацию производств в достаточно сжатые сроки. Наличие собственной ресурсной базы при поддержке инновационного процесса позволяет добиваться высоких результатов качества получаемых товаров, реализовывать бизнес-планы и проекты, направленные на развитие компании, в различных макроэкономических условиях, формируя резервы обеспечения финансово-экономической устойчивости.

Следование по пути экономики полного цикла. Агрохолдинги стремятся обеспечить условия независимости производства от импортозамещения и факторов, влияющих на ключевые показатели деятельности. Кластерно-сетевое взаимодействие позволяет развивать глубокую специализацию, привлекая бизнес-единицы в аналогичном и сопутствующих видах деятельности, усиливая их стабильность и повышая обороты за счет сотрудничества с крупным производственным ядром. Очевидным преимуществом экономики полного цикла является возможность влияния компании, вокруг которой выстраивается производственная цепочка на условия, создавать их и адаптировать к потребностям спроса и сотрудничества на условиях взаимной выгоды.

Поддержание высокой кадровой компетентности. В условиях цифровой экономики возникает дефицит на специальности агропромышленной сферы, которые не являются популярными у молодых специалистов и выпускников вузов. Рост заработной платы на предприятиях агробизнеса убедительно свидетельствует о том, что работодатели готовы повышать материальное стимулирование в отрасли, обеспечивая интерес со стороны рынков труда. Данная тенденция может оказать весомую поддержку занятости сельских территорий, на которых формируются новые производственные объекты агрохолдингов, которым необходимы кадры высокой квалификации.

Список литературы

Духовный, В. А., Муминов, Ш. Х., & Мирзаев, Н. Н. (2021). Потенциал агропромышленных кластеров по внедрению рыночных механизмов управления и финансирования водного хозяйства Узбекистана. *Мелиорация и водное хозяйство*, 1, 34–39.

Зарплаты агрономов за год выросли в 1,5 раза. (2024). <https://agrotrend.ru/news/46965-zarplaty-agronomov-za-god-vyrosli-v-1-5-raza>

Кусов, И. С., Шабалина, Н. В., & Каширина, Е. С. (2021). Развитие сельского туризма в Севастополе в контексте создания агропромышленного кластера. *Геополитика и экогеодинамика регионов*, 7(3), 67–77.

Лищина, Г. Н. (2019). Экономические аспекты генерации образовательных кластеров в агропромышленном комплексе. *Маркетинг и логистика*, 4(24), 25–34.

Лубнина, В. Е. (2019). Концепция проектируемого регионального агропромышленного кластера Сахалинской области. *Экономика: вчера, сегодня, завтра*, 9(11-1), 197–220.

Рейтинг крупнейших владельцев сельхозземель в России на 2024 год. (2024). Опубликован рейтинг крупнейших владельцев сельхозземель в России на 2024 год. glavagronom.ru

Рейтинг крупнейших компаний пищевой отрасли. (2024). <https://agrotrend.ru/news/46808-reyting-krupneyshih-kompaniy-pischevoy-otrasli>

Сердобинцев, Д. В., Алешина, Е. А., & Анисимова, Е. И. (2020). Агропромышленные кластеры — перспективная основа системного развития племенной работы в животноводстве. *Экономика, труд, управление в сельском хозяйстве*, 7(64), 126–137.

Шапошникова, Б. Д., Евсеев, С. Т., & Стрелец, Н. Е. (2024). Формирование региональных агропромышленных кластеров. *Вестник Академии знаний*, 1(60), 362–366.

Alonso, R. (2016). Cómo aprovechar un clúster para hacer crecer tu pyme. *Revista Emprendedores, Gestión*. <https://www.emprendedores.es/gestion/como-crecer-dentro-cluster-empresariales-espana-pymes/>

Cabeira, C. E. (2017). *Participação das empresas em redes de inovação induzidas por política pública: o caso das estratégias de eficiência colectiva em Portugal*. Tese de Doutoramento, Universidade de Lisboa. Instituto Superior de Economia e Gestão. <http://hdl.handle.net/10400.5/15876>

Caja, M. (2015). *La evolución del clúster y su análisis: Estudio bibliométrico del concepto y aplicación de metodologías evolutivas en casos aplicados*. Tesis Doctoral. Departamento de Organización de Empresas. Universidad de Valencia. <https://doi.org/10.1080/09654313.2015.1021300>

Čolović, Z. K., Beran, I. M & Raguž, I. V. (2016). The impact of clustering on the business performance of Croatian SMHEs. *Economic Research-Ekonomska Istraživanja*, 29(1), 904–913, DOI: 10.1080/1331677X.2016.1204101

FAO. (2010). *Agro-based clusters in developing countries: staying competitive in a globalized economy*. Food and agriculture organization of the United Nations. <http://www.fao.org/3/i1560e/i1560e.pdf>

Fawzy, Z. F., & Shaymaa, S. (2020). Subsistence Farming Towards Sustainable Economic Agriculture of Small Farmers in the Developing Countries. *NASS Journal of Agricultural Sciences*, 2(1), 1–3. <https://doi.org/10.36956/njas.v2i1.16>

Fayos, T., Calderón, H. & Almanzar, M. (2017): Las capacidades dinámicas en la internacionalización de las empresas y cooperativas agroalimentarias integradas en clusters, CIRIEC-España. *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 89, 5–31. <https://doi.org/10.7203/CIRIEC E.89.8905>

Ferreira, C. A. A., Natário, M. M. S., & Braga, A. M. M. (2018). *Análise e avaliação ao funcionamento dos clusters em Portugal reconhecidos pelo QREN*. Redalyc.org. <https://doi.org/10.22136/est20181202>

Gallego-Bono, J. R. & Chaves-Ávila, R. (2020). Cómo impulsar los clústeres y el cambio regional a través de la innovación social cooperativa. *Economic Research-Ekonomska Istrazivanja*, 33(1), 3108–3124, DOI: 10.1080/1331677X.2019.1696694

Gundermann-Kröll, H. (2013). El método de los estudios de caso. En M. L. Tarrés. *Observar, escuchar y comprender sobre la tradición cualitativa en la investigación*, 231–264. México: El Colegio de México-FLACSO México.

Leme, P. H. M. V., Aguiar, B. H., & Rezende, D. C. D. (2019). A convergência estratégica em Arranjos Produtivos Locais: uma análise sobre a cooperação entre atores em rede em duas regiões cafeeiras. *Revista de Economia e Sociologia Rural*, 57(1), 145–160. <https://doi.org/10.1590/1234-56781806-94790570109>

Merrell, I., Rowe, F., Cowie, P., & Gkartzios, M. (2021). ‘Honey pot’ rural enterprise hubs as micro-clusters: Exploring their role in creativity-led rural development. *Local Economy: The Journal of the Local Economy Policy Unit*, 36(7–8), 589–605. <https://doi.org/10.1177/02690942221085498>

Mukumov, A., Xujakeldiev, K., Xamidov, F., Narbaev, S., & Abdvaitov, K. (2021). Features of the organization of agroclusters in the structure of land management projects. *E3S Web of Conferences*, 227, 01003. <https://doi.org/10.1051/e3sconf/202122701003>.

Navarro, M. M. (2019). *Clusters Industriales: Concepto, Análisis e Incidencia en Países en Vías de Desarrollo*. Especial Referencia al Cluster Zapatero del Valle de Sinos, Brasil. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. Universidad de Comillas. <http://hdl.handle.net/11531/27253>

Paton, J., Bercovich, N., & Barroeta, B. (2018). *Clústeres y políticas de clúster: oportunidades de colaboración entre la Unión Europea (UE), América Latina y el Caribe (ALC)*. Fundación EULAC, SEGIB. <https://doi.org/10.12858.1118ES>

Pimenta-Alonso, A. M. (2021). *Clústeres agroindustriales y pequeñas y medianas empresas: factores críticos, beneficios e impactos*. (Tese de Doutoramento, Universidade de Évora). <http://hdl.handle.net/10174/30773>

Pimenta-Alonso, A. M., & Lucas, M. R. (2023). *The promotion of innovation and the management of knowledge within agro-industrial clusters. The case of Spanish clusters* [Продвижение инноваций и управление знаниями в рамках агропромышленных кластеров. Пример испанских кластеров. Семь редакторов]. sevenpublicacoes.com.br

Sagarpa. (2017). Una modificación genética para impulsar la producción de ajo mexicano. En A. Serrano (Ed.), *Innovar para competir. Cuarenta casos de éxito* (1a ed., 23–26). Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación.

Silva, L. L., Baptista, F., Cruz, V. F., & Silva, J. R. M. (2020). Aumentar as competências dos agricultores para a prática de uma agricultura sustentável. *Revista de Ciências Agrárias*, 43(2), 240–252. <https://doi.org/10.19084/rca.19942>

Tapia, L., Aramendiz, H., Pacheco, J., & Montalvo, A. (2015). Clusters agrícolas: un estado del arte para los estudios de competitividad en el campo. *Rev. Cienc. Agr.*, 32(2), 113–124. <https://doi.org/10.22267/rcia.153202.1>

References

Alonso, R. (2016). Cómo aprovechar un clúster para hacer crecer tu pyme. *Revista Emprendedores, Gestión*. <https://www.emprendedores.es/gestion/como-crecer-dentro-cluster-empresariales-espana-pymes/>

Cabeleira, C. E. (2017). Participação das empresas em redes de inovação induzidas por política pública: o caso das estratégias de eficiência colectiva em Portugal. *Tese*

de Doutoramento, Universidade de Lisboa. Instituto Superior de Economia e Gestão. <http://hdl.handle.net/10400.5/15876>

Caja, M. (2015). *La evolución del clúster y su análisis: Estudio bibliométrico del concepto y aplicación de metodologías evolutivas en casos aplicados*. Tesis Doctoral. Departamento de Organización de Empresas. Universidad de Valencia. <https://doi.org/10.1080/09654313.2015.1021300>

Čolović, Z. K., Beran, I. M., & Raguž, I. V. (2016). The impact of clustering on the business performance of Croatian SMHES. *Economic Research-Ekonomska Istraživanja*, 29(1), 904–913, DOI: 10.1080/1331677X.2016.1204101

Dukhovny, V. A., Muminov, Sh., Kh., & Mirzaev, N. N. (2021). The potential of agro-industrial clusters for the introduction of market mechanisms for the management and financing of water resources in Uzbekistan. *Melioraciya i vodnoe hozyajstvo*, 1, 34–39.

FAO. (2010). *Agro-based clusters in developing countries: staying competitive in a globalized economy*. Food and agriculture organization of the United Nations. <http://www.fao.org/3/i1560e/i1560e.pdf>

Fawzy, Z. F., & Shaymaa, S. (2020). Subsistence Farming Towards Sustainable Economic Agriculture of Small Farmers in the Developing Countries. *NASS Journal of Agricultural Sciences*, 2(1), 1–3. <https://doi.org/10.36956/njas.v2i1.16>

Fayos, T., Calderón, H. & Almanzar, M. (2017). Las capacidades dinámicas en la internacionalización de las empresas y cooperativas agroalimentarias integradas en clusters, CIRIEC-España. *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 89, 5-31. <https://doi.org/10.7203/CIRIEC E.89.8905>

Ferreira, C. A. A., Natário, M. M. S., & Braga, A. M. M. (2018). Análise e avaliação ao funcionamento dos clusters em Portugal reconhecidos pelo QREN. *Redalyc.org*. <https://doi.org/10.22136/est20181202>

Gallego-Bono, J. R., & Chaves-Ávila, R. (2020). Cómo impulsar los clústeres y el cambio regional a través de la innovación social cooperativa. *Economic Research-Ekonomska Istraživanja*, 33(1), 3108– 3124, DOI: 10.1080/1331677X.2019.1696694

Gundermann-Kröll, H. (2013). El método de los estudios de caso. En M. L. Tarrés, *Observar, escuchar y comprender sobre la tradición cualitativa en la investigación*, 231–264. México: El Colegio de México-FLACSO México.

Kusov, I. S., Shabalina, N. V., & Kashirina, E. S. (2021). The development of rural tourism in Sevastopol in the context of the creation of an agro-industrial cluster. *Geopolitika i ekogeodinamika regionov*, 7(3), 67–77.

Leme, P. H. M. V., Aguiar, B. H., & Rezende, D. C. D. (2019). A convergência estratégica em Arranjos Produtivos Locais: uma análise sobre a cooperação entre atores em rede em duas regiões cafeeiras. *Revista de Economia e Sociologia Rural*, 57(1), 145–160. <https://doi.org/10.1590/1234-56781806-94790570109>

Lischina, G. N. (2019). Economic aspects of the generation of educational clusters in the agro-industrial complex. *Marketing i logistika*, 4(24), 25–34.

Lubnina, V. E. (2019). The concept of the projected regional agro-industrial cluster of the Sakhalin region. *Ekonomika: vchera, segodnya, zavtra*, 9(11-1), 197–220.

Merrell, I., Rowe, F., Cowie, P., & Gkartzios, M. (2021). ‘Honey pot’ rural enterprise hubs as micro-clusters: Exploring their role in creativity-led rural development. *Local Economy: The Journal of the Local Economy Policy Unit*, 36(7–8), 589–605. <https://doi.org/10.1177/02690942221085498>

Mukumov, A., Xujakeldiev, K., Xamidov, F., Narbaev, S., & Abdivaitov, K. (2021). Features of the organization of agroclusters in the structure of land management projects. *E3S Web of Conferences*, 227, 01003. <https://doi.org/10.1051/e3sconf/202122701003>.

Navarro, M. M. (2019). *Clusters Industriales: Concepto, Análisis e Incidencia en Países en Vías de Desarrollo*. Especial Referencia al Cluster Zapatero del Valle de Sinos, Brasil. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. Universidad de Comillas. <http://hdl.handle.net/11531/27253>

Paton, J., Bercovich, N., & Barroeta, B. (2018). *Clústeres y políticas de clúster: oportunidades de colaboración entre la Unión Europea (UE), América Latina y el Caribe (ALC)*. Fundación EULAC, SEIB. <https://doi.org/10.12858.1118ES>

Pimenta-Alonso, A. M. (2021). *Clústeres agroindustriales y pequeñas y medianas empresas: factores críticos, beneficios e impactos*. (Tese de Doutoramento, Universidade de Évora). <http://hdl.handle.net/10174/30773>

Pimenta-Alonso, A. M., & Lucas, M. R. (2023). *The promotion of innovation and the management of knowledge within agro-industrial clusters. The case of Spanish clusters*. sevenpublicacoes.com.br

Rating of the largest owners of agricultural land in Russia for 2024. (2024). The rating of the largest owners of agricultural land in Russia for 2024 has been published. glavagronom.ru

Sagarpa. (2017). Una modificación genética para impulsar la producción de ajo mexicano. En A. Serrano (Ed.), *Innovar para competir*. Cuarenta casos de éxito (1a ed., 23–26). Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación.

Salaries of agronomists increased 1.5 times over the year. (2024). <https://agrotrend.ru/news/46965-zarplaty-agronomov-za-god-vyrosli-v-1-5-raza>

Serdobintsev, D. V., Alyoshina, E., A., & Anisimova, E. I. (2020). Agro-industrial clusters are a promising basis for the systematic development of breeding work in animal husbandry. *Ekonomika, trud, upravlenie v sel'skom hozyajstve*, 7(64), 126–137.

Shaposhnikova, B. D., Evseev, S. T., & Strelets, N. E. (2024). Formation of regional agro-industrial clusters. *Vestnik Akademii znaniy*, 1(60), 362–366.

Silva, L. L., Baptista, F., Cruz, V. F., & Silva, J. R. M. (2020). Aumentar as competências dos agricultores para a prática de uma agricultura sustentável. *Revista de Ciências Agrárias*, 43(2), 240–252. <https://doi.org/10.19084/rca.19942>

Tapia, L., Aramendiz, H., Pacheco, J., & Montalvo, A. (2015). Clusters agrícolas: un estado del arte para los estudios de competitividad en el campo. *Rev. Cienc. Agr.*, 32(2), 113 – 124. <https://doi.org/10.22267/rcia.153202.1>

The rating of the largest companies in the food industry. (2024). <https://agrotrend.ru/news/46808-reyting-krupneyshih-kompaniy-pischevoy-otrasli>

ОТРАСЛЕВАЯ И РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

М. А. Федорова¹

Красноярский государственный аграрный университет
(Красноярск, Россия)

УДК: 332.01

doi: 10.55959/MSU0130-0105-6-59-5-7

ТРАНСФОРМАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ

Динамичное развитие научно-технического прогресса является фактором изменения взглядов ученых относительно объектов, процессов и явлений, характерных для организации, что порождает новые трактовки понятий экономических категорий и зарождение новых научных течений. За 1970–2023 годы гг. увеличилось количество подходов и трактовок понятия «производственный потенциал». Первоначально категория рассматривалась только с позиции промышленного предприятия, а сейчас в понятие могут учитываться не только отраслевые аспекты, но и многоуровневость — предприятие, отрасль, экономика в целом. При этом отметим отсутствие единого понимания относительно структуры и основных элементов производственного потенциала сельскохозяйственной организации. Сегодня конструктивно меняется взгляд на производственные процессы в аграрном секторе и причиной тому масштабы насыщения рынка разноформатными цифровыми технологиями, что предопределило необходимость данного исследования. Целью исследования послужило раскрытие трансформации подходов к понятию «производственный потенциал», изменение его структуры и состава за ряд лет, а также современного влияния на данный процесс цифровизации сельского хозяйства. Результаты проведенного исследования могут служить обоснованием подхода к генерации производственного потенциала сельскохозяйственной организации с позиции внедрения цифровых инноваций и создания ее цифровой экосистемы, что позволит осуществить технологический upgrade и повысить конкурентные преимущества.

Ключевые слова: научные подходы, состав производственного потенциала, сельскохозяйственная организация, цифровизация.

Цитировать статью: Федорова, М. А. (2024). Трансформация производственного потенциала сельскохозяйственной организации в условиях цифровизации. *Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика*, 59(5), 132–152. <https://doi.org/10.55959/MSU0130-0105-6-59-5-7>.

¹ Федорова Марина Александровна — руководитель Центра менеджмента качества и мониторинга, Красноярский государственный аграрный университет; e-mail: marina-grande@yandex.ru, ORCID: 0000-0002-7925-7639.

© Федорова Марина Александровна, 2024 

M. A. Fedorova

Krasnoyarsk State Agrarian University (Krasnoyarsk, Russia)

JEL: B00, O13

TRANSFORMING PRODUCTION POTENTIAL OF AN AGRICULTURAL ORGANIZATION IN CONDITIONS OF DIGITALIZATION

Dynamic development of scientific and technological progress is a factor in changing the views of scientists regarding objects, processes and phenomena characteristic of an organization, which gives rise to new interpretations of the concepts of economic categories and the emergence of new scientific trends. In 1970–2023, the number of approaches and interpretations of the concept of “productive potential” increased. Initially the category was considered only from the position of an industrial enterprise, but now the concept can take into account not only industry aspects, but also multilevel — enterprise, industry, economy as a whole. It should be noted that there is no common understanding of the structure and main elements of the production potential of an agricultural organization. Today, the view of production processes in the agricultural sector is constructively changing and the reason for this is the scale of market saturation with multi-format digital technologies, which predetermined the need for this study. The purpose of the study was to reveal the transforming approaches to the concept of “production potential”, the change in its structure and composition over a number of years, as well as the current impact on this process of digitalization of agriculture. The findings can serve as a justification of the approach to the generation of production potential of an agricultural organization from the position of implementing digital innovations and creating its digital ecosystem, which will make it possible to carry out a technological upgrade and increase competitive advantages.

Keywords: scientific approaches, composition of production potential, agricultural organization, digitalization.

To cite this document: Fedorova, M. A. (2024). Transforming production potential of an agricultural organization in conditions of digitalization. *Lomonosov Economics Journal*, 59(5), 132–152. <https://doi.org/10.55959/MSU0130-0105-6-59-5-7>

Введение

Устойчивое развитие агропромышленного комплекса, рост уровня количественных показателей экономической эффективности аграрного производства напрямую связаны с наличием, рациональным и эффективным использованием производственного потенциала сельскохозяйственной организации.

Научный интерес к проблеме формирования производственного потенциала на отраслевом уровне заставляет обратиться к анализу накопленного теоретического материала по данному вопросу. В исследованиях экономистов-теоретиков неоднократно было отмечено, что «производственный

потенциал» по своей сущности — достаточно сложная экономическая категория, которая в научных трудах представлена различными интерпретациями дефиниции и в мировой экономической литературе отсутствует единый подход к ее пониманию (Максимцов и др., 2013; Федоров, Волков, 2016). Исследование данной категории в рамках сформировавшихся подходов оказывает влияние на определение структуры и состава производственного потенциала. Кроме того, процесс цифровизации затронул все сферы современной экономики, в том числе аграрный сектор, что порождает необходимость уточнения структуры и состава производственного потенциала сельскохозяйственной организации с точки зрения формирования ее цифровой экосистемы.

Цель статьи — представить трансформацию понятия «производственный потенциал», его структуры и состава на протяжении нескольких лет, а также осветить, как процесс цифровизации влияет на эти трансформации в современности. Задачи исследования: 1) изучение эволюции научных подходов к дефиниции «производственный потенциал» и выявление наиболее актуального подхода в современных условиях развития экономики и общества; 2) представление разных позиций относительно структуры и состава производственного потенциала, уточнение их применительно к сельскохозяйственной организации, с учетом развития научно-технического прогресса, увеличения объема информации и расширения цифровых технологических возможностей, что позволит сформировать цифровой потенциал.

Статья организована следующим образом: в начале представлена эволюция научных взглядов к дефиниции «производственный потенциал», выявлены их недостатки и противоречия, изложены точки зрения относительно структуры и состава данного потенциала, затем предложены и обоснованы структура и состав производственного потенциала сельскохозяйственной организации с учетом процессов цифровой трансформации, а также изложен инструментарий, позволяющий сгенерировать цифровой потенциал сельскохозяйственной организации, специализирующейся на молочном скотоводстве.

Эволюция научных подходов к дефиниции «производственный потенциал» и его поэлементному составу

В начале 70-х и в 80-х гг. прошлого столетия вышло в свет несколько значимых трудов, содержащих различные аспекты дефиниции «производственного потенциала», что отчасти связано с многообразием взглядов на исходный термин «потенциал». На основе проведенного анализа научной литературы можно утверждать, что чаще всего категорию «потенциал» ассоциируют с терминами «мощь» и «сила». Российский экономист Л. И. Абалкин в своих трудах определяет «потенциал» как «общественную,

собирательную характеристику ресурсов» (цит. по: Насибов, 2007), а другие ученые рассматривают его как «средства, запасы, источники, имеющиеся в наличии и могущие быть использованы, приведены в действие, использованы для достижения определенных целей, осуществления плана, решения какой-либо задачи...» (Юркова, 2009). Исходя из изложенного выше, отметим, что сущность данного термина рассматривается «как некоторая совокупность ресурсов, комплекса факторов или условий, как определенных возможностей или специфических способностей экономического объекта, процесса, явления и т.д.» (Карапейчик, 2014). Как следствие, различия в толковании понятия «потенциал» вызывают трудности применения одного и того же определения к потенциалам разного вида и систематизации потенциалов в целом.

Изучая различные точки зрения относительно содержания понятия «производственный потенциал», следует отметить, что в более ранних научных трудах оно рассматривается чаще всего применительно к промышленному предприятию, но имеются более современные научные работы, интерпретирующие данную категорию применительно к отраслям, в частности к аграрному сектору. В ходе проведенного ретроспективного анализа научных трудов отечественных и зарубежных экономистов выявлено несколько подходов к идентификации сущности производственного потенциала, что позволило систематизировать многообразие подходов по мере упоминания их в научных работах, а также отразить представителей каждого подхода (рис. 1) (Свободин, 1984; Насибов, 2007; Лешиловский, Киян, 2008; Рагозина, 2009; Хомутов, 2011).

Одним из первых понятие «производственный потенциал» использовал в своих трудах академик РАН А. И. Анчишкин, определив ресурсный подход к концепции производственного потенциала предприятия. Он утверждал следующее: производственный потенциал — «набор ресурсов, которые в процессе производства принимают форму факторов производства», т.е. некая совокупность ресурсов, используемых в процессе производства продукции, с определенным составом, зависящим от производственного направления деятельности и специализации предприятия (Свободин, 1984; Рагозина, 2009). Ресурсный и производственный потенциалы автор рассматривает как идентичные. Данной позиции также придерживаются и отражают Л. И. Абалкин, Д. А. Черников, В. Н. Авдеенко и В. А. Котлов (Гарина, 2010; Хомутов, 2011).

Одновременно, с исключительно ресурсной точки зрения, принято выделять вторую позицию ресурсного подхода — ресурсно-результативную. При этом ряд ученых выделили ресурсно-результативную позицию в отдельный подход, в рамках которого рассматривают всю совокупность ресурсов, включаемых в состав производственного потенциала в контексте их способности к производству материальных благ (Лешиловский, Киян, 2008; Хомутов, 2011).

В данном случае учитывается не только ресурсная составляющая данного потенциала, но и результативная в виде объема производства конечной продукции. Приверженцами данного подхода выступали Э. Б. Фигурнов, В. Г. Андрейчук, Д. К. Шевченко, В. И. Свободин, А. Э. Юзефович, Ю. В. Василенко (Свободин, 1984; Лециловский, Киян, 2008).

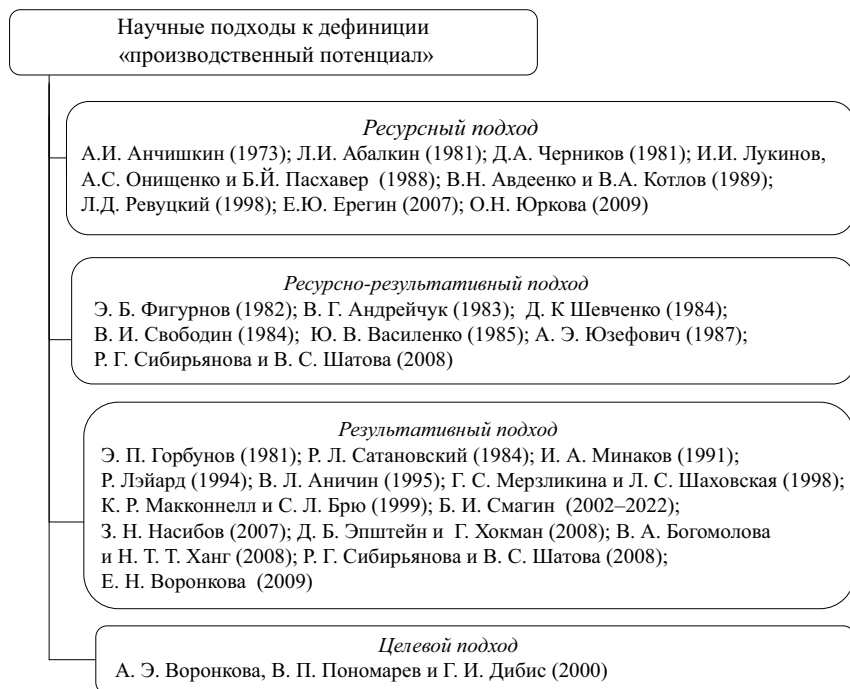


Рис. 1. Эволюция научных подходов к трактовке сущности понятия «производственный потенциал» и их представители
 Источник: систематизировано автором.

Например, Э. Б. Фигурнов выделяет производственный потенциал как отдельный вид потенциала организации и утверждает, что это «совокупность ресурсов, в результате использования которых производится определенное количество материальных благ; ресурсы производства, количественные и качественные их параметры, определяющие максимальные возможности по производству продукции в каждый данный момент» (цит. по: Рагозина, 2009). Однако взгляды авторов не совпадали в части выделения производственного потенциала как отдельного самостоятельного вида потенциала. Например, Ю. В. Василенко рассматривал производственный потенциал применительно к аграрному производству с позиции ресурсно-результативного подхода и утверждал, что он выступает

частью ресурсного потенциала сельскохозяйственной организации и представляет собой «совокупность согласованных и пропорционально увязанных природных и экономических ресурсов, необходимых для производства продукции» (цит. по: Смагин, 2022).

Таким образом, в начале XXI столетия часть ученых продолжают развивать ресурсную концепцию, отождествляя понятия «производственный» и «ресурсный» потенциалы или рассматривая производственный потенциал как составную часть ресурсного. При этом они наделяют его тем же составом основных элементов, включая ключевые ресурсы: земельные, трудовые и материальные. Например, О. Н. Юркова утверждает, что «в сельском хозяйстве основными производственными ресурсами считаются природные, биологические, трудовые и материальные (основные и оборотные средства)» (Юркова, 2009). И. С. Гарина подчеркивает, что «для обеспечения комплексного, устойчивого развития АПК имеет значение эффективное использование производственного потенциала — земли, основных и оборотных фондов, трудовых ресурсов» (Гарина, 2010).

В результате проведенного анализа можно утверждать, что концепции ресурсного и ресурсно-результативного подходов имеют существенный недостаток: они не учитывают одно из ключевых условий для успешной реализации производственного процесса. А именно, «все ресурсы в процессе производства функционируют во взаимодействии и взаимозависимости, образуя единую систему, взаимосвязанную внутри технологическими, техническими, организационными связями, т.е. совокупные производственные ресурсы» (Fedorova, 2017). Таким образом, указанное выше отождествление потенциалов, а, следовательно, и их состава, неприемлемо с позиции результативного и целевого подходов.

Положение о том, что производственный потенциал должен отражать результаты функционирования предприятия появилось так же в начале 80-х гг. XX в., и это мнение нашло поддержку, в том числе среди ученых-аграриев. В числе приверженцев результативного подхода к понятию производственного потенциала можно выделить Э. П. Горбунова, который отмечает, что производственный потенциал представляет собой «масштабы производства общественного продукта и национального дохода», т.е. в качестве ключевой точки выделяется объем производства готовой продукции (Горбунов, 1981). Например, И. А. Минаков и В. Л. Аничин трактуют понятие «производственный потенциал» как «производственные возможности, которые для любого момента времени могут быть выражены объемом продукции в натуральном исчислении» (цит. по: Лещиловский, Киян, 2008), т.е. ученые делают акцент на реализации результативной функции потенциала.

В более поздних работах Б. И. Смагин полностью придерживался трактовки понятия обозначенной И. А. Минаковым, и в 2022 г. в своих работах уточняет определение следующим образом: «Производственный

потенциал отражает объем продукции при максимальной эффективности использования ресурсов» (Смагин, 2022). Ранее аналогичную точку зрения высказали Д. Б. Эпштейн и Г. Хокман в совместной публикации «Ресурсный потенциал и эффективность сельхозпредприятий», отмечая, что «производственный потенциал — это не есть рациональное сочетание ресурсов, это возможность произвести определенный объем продукции в определенное время» (Эпштейн, Хокман, 2008). Учитывая эту позицию, в современных условиях возникает необходимость рассматривать ресурсный потенциал (земельные, трудовые и материальные ресурсы) как один из элементов производственного потенциала, т.е. в рамках результативного подхода данные понятия разделяются и ресурсный потенциал рассматривается исключительно с позиции «материально-технической базы производственного потенциала» (Хомутов, 2011).

Последователями результативного подхода являются М. А. Рагозина и Е. Н. Воронкова, которые также разграничивают понятия ресурсного и производственного потенциалов, отмечая наличие между данными экономическими категориями принципиального различия. Ученые утверждают, что ресурсы выступают в качестве факторов производственной деятельности, и только в процессе производства они трансформируются из «учетно-статистической категории в категорию экономическую и становятся элементами производственного потенциала». Следовательно, по своей сути, ресурсный потенциал представляет собой «обобщающий показатель ресурсообеспеченности сельского хозяйства, т.е. совокупность трудовых, природных и материальных затрат, которая определяется количеством, качеством и внутренней структурой каждого ресурса». В то же время производственный потенциал сельскохозяйственного предприятия характеризуется как «максимальный объем продукции, который зависит не только количества, качества и соотношения материальных, трудовых и природных ресурсов, а также от специализации деятельности и уровня отдачи ресурсов, определяемого объективными условиями функционирования организации», например, условиями внешней среды, сформированными в данный момент времени (Рагозина, 2009). Соответственно принципиальная разница заключается в том, что производственный потенциал выступает категорией, которая отражает сами возможности вовлечения ресурсов в конкретное производство.

Стоит отметить точку зрения по данному вопросу американских ученых, авторов известного трактата «Экономикс» К. Р. Макконнелла и С. Л. Брю, которые также определяют производственный потенциал на макроэкономическом уровне как «реальный объем продукции, который в состоянии произвести при полном использовании имеющихся ресурсов» (цит. по: Хомутов, 2011). По утверждению З. Н. Насибова «уровень производственного потенциала отдельного хозяйствующего субъекта во многом зависит

от состояния отрасли, в которой функционирует организация, и региона, в котором оно существует» (Насибов, 2007).

Производственный потенциал на уровне отрасли более подробно анализировали Р. Г. Сибирьянова и В. С. Шатова в контексте молочного скотоводства. Они отмечали, что «это результативная часть процесса производства, представляющая собой потребительскую стоимость ресурсов, т.е. объем молока, который способны произвести ресурсы» (Сибирьянова, Шатова, 2008). При этом, по их мнению, реализации потребительной стоимости ресурсов способствуют сложившиеся условия производства, например уровень внедрения инноваций в производственные бизнес-процессы, а также состояние производственных отношений между структурными подразделениями сельскохозяйственной организации.

В результате глобальной перестройки отечественной экономики, характерной для периода 1990–2010 гг., появилась потребность решения целевых стратегических задач, что повлияло на изменение взгляда на трактовку понятия «производственный потенциал» и позволило выделить целевой подход к данной дефиниции. Представителями целевого подхода выступили А. Э. Воронкова, В. П. Пономарев и Г. И. Дибнис, которые определяли производственный потенциал как «способность отдельного предприятия выполнять необходимый объем работ, выпускать продукцию для реализации своей миссии и целей, которые определены ее уставом» (цит. по: Бартова, 2010). В рамках данного подхода за основу принят субъект хозяйствования и возможности его развития.

Проведенное исследование позволило сделать заключение, что наличие у сельскохозяйственного товаропроизводителя определенного вида потенциала, а также уровень его использования определяют в той или иной степени конечные результаты деятельности организации и решение конкретных экономических задач. С этой точки зрения результативный подход является наиболее приемлемым с позиции реализации основных целей функционирования предприятия, в том числе стратегических – производство оптимального объема продукции, наращивание прибыли и в целом повышение эффективности своей деятельности на основе внедрения инноваций в производственные процессы. Кроме того, считаем целесообразным разграничение понятий ресурсного и производственного потенциалов, поскольку для обеспечения производства необходимыми ресурсами (количество и качество) формируется ресурсный потенциал, а для обеспечения роста экономической эффективности с учетом всех факторов, оказывающих влияние на производство (объем готовой продукции) – производственный потенциал. Отметим, что данную категорию принято рассматривать на уровне отдельного предприятия, применительно к отрасли и относительно национальной экономики в целом, что также сказывается на выделении элементов формируемых состав производственного потенциала (Фриева, 2018).

Среди различных мнений определенный интерес представляет позиция, предложенная Г. С. Мерзликиной и Л. С. Шаховской, согласно которой «производственный потенциал предприятия является наряду с рыночным и финансовым потенциалами составной частью общего потенциала предприятия» и данный потенциал имеет три составляющих: «производственную, материальную и кадровую» (цит. по: Насибов, 2007). Данный подход к определению «производственный потенциал» и к его составу, по нашему мнению, имеет ряд недостатков, например, не отражает взаимосвязь и взаимозависимость составных частей. Кроме того он устарел и не учитывает всех элементов функционирования сельскохозяйственных предприятий актуальных на данный момент времени. В частности, он не учитывает особенности организации производства, тип управления, инновационную составляющую как результат непрерывного развития научно-технического прогресса, а также информационную составляющую, проецирующую новые научные знания и передовой опыт. С этой точки зрения, более полным является состав, предложенный З. Н. Насибовым: «Производственный потенциал предприятия — система отношений, возникающих на предприятиях по поводу получения максимально возможного производственного результата при наиболее эффективном использовании производственных ресурсов: основных фондов, оборотных средств и трудовых ресурсов предприятия», но и в данном определении упущено условие, имеющее в современной экономике первостепенное значение — влияние на производство внедрения различного рода инноваций (Насибов, 2007).

Ряд ученых предлагает более широкий диапазон элементов производственного потенциала предприятия. В поздних работах З. Н. Насибова (Насибов, 2008) также предложено более детально рассматривать его структуру и поэлементный состав (рис. 2). Однако структуру и состав производственного потенциала предприятия, предложенные З. Н. Насибовым, нельзя считать корректными, поскольку они включают внешний фактор, относительно функционирования предприятия — рыночный потенциал. Не отрицаем, что это существенный фактор, который обязательно необходимо учитывать в работе как промышленного, так и сельскохозяйственного предприятия, но не в составе производственного потенциала, скорее это элемент экономического потенциала предприятия.

Итак, существуют различные мнения ученых о сущности и содержании производственного потенциала. Одни считают, что сущность производственного потенциала заключается в наличии совокупности определенных ресурсов предприятия. Другие под производственным потенциалом трактуют масштабы производства продукции. Третьи определяют производственный потенциал как совокупную долгосрочную (стратегическую) способность производственных систем производить максимальный объем материальных благ и удовлетворять общественные потреб-

ности, которая обусловлена имеющимися ресурсами и эффективностью их использования.

Г. С. Мерзликina и Л. С. Шаховская (1998 г.):

- производственная составляющая (потенциальный объем производства продукции, потенциальные возможности основных средств);
- материальная составляющая (потенциальные возможности использования сырья и материалов);
- кадровая составляющая (потенциальные возможности профессиональных кадров)

О. В. Карсунцева (2007 г.):

- фондовый потенциал — совокупность производственных фондов — средств производства (средств и предметов труда);
- трудовой потенциал — его возможность в обеспечении производства определенной продукции);
- потенциал нематериальных активов — информация (средства передачи данных), знания (обучение, профессиональный опыт), организация основного и вспомогательного производства, организационная структура и управление, лицензии, патенты и разрешения, инновации (ноу-хау), новые технологии

З. Н. Насибов (2008 г.):

- физические (материальные) элементы — трудовые, технико-технические, биологические (земля, животные), финансовые ресурсы и оборотные средства;
- управленческие ресурсы — информационные, интеллектуальные, методы планирования и стимулирования, системы маркетинга и реализации;
- рыночный потенциал — потенциально возможная необходимость в данном продукте

*Рис. 2. Различие взглядов на структуру и состав
производственного потенциала организации
Источник: систематизировано автором.*

Обобщающим является то, что устойчивое развитие аграрного сектора экономики невозможно без полноценного формирования производственного потенциала, соответственно его объективной оценки и поиска резервов роста эффективности использования потенциала, имеющегося в распоряжении организации. При этом производственный потенциал сельскохозяйственной организации должен генерироваться поэтапно с учетом современных трендов развития как отечественной, так и мировой экономики, используя для этого достижения научно-технического прогресса.

Цифровизация сельского хозяйства и ее влияние на состав производственного потенциала организации

Начиная с 2017 г. на государственном уровне продвигается реализация национальной цели — цифровой трансформации. В ходе решения задач построения отечественной цифровой экономики, а точнее формирования

новой цифровой эпохи «Индустрия 4.0», становится очевидным, что процессы цифровой трансформации проникают во все ее сферы, и аграрный сектор не исключение, как следствие в числе стратегических приоритетов выделено достижение «цифровой зрелости» в отраслях агропромышленного комплекса (Ozerova, Fedorova, 2022).

По мнению ряда ученых, аграрный сектор российской экономики обладает значительным потенциалом развития, который на данный момент не используется полностью (Чазова и др., 2022). В контексте обеспечения продовольственной безопасности цифровая трансформация сельского хозяйства рассматривается как ключевой фактор, интегрирующий разнообразные инновационные технологии, для наращивания объемов производства. Цифровизация способствует экономическому росту и укреплению конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции (Рыбасова, Серова, 2023).

Важно подчеркнуть, что на данный момент достижение высокого уровня комплексной цифровизации в сельскохозяйственных предприятиях характеризуется неоднозначной картиной. Внедрение и сопровождение разнообразных инновационных технологий требуют значительных финансовых ресурсов. По данным Института статистических исследований и экономики знаний НИУ ВШЭ, в 2022 г. сельскохозяйственные организации сократили общий объем расходов, связанных с обеспечением «цифровой зрелости» на 4,42% (табл. 1). При этом наблюдается увеличение размера внешних затрат на 18,75% и снижения внутренних затрат на 8,25%.

Структура общих затрат на цифровую трансформацию в 2022 г. скорректирована сельхозтоваропроизводителями в пользу увеличения доли затрат на оплату услуг сторонних организаций до 17,59%, а доля затрат на внедрение и использование цифровых технологий снизилась до 73,15%.

Таблица 1

**Структура затрат сельскохозяйственных организаций
на достижение «цифровой зрелости»**

Показатели	2021 г.		2022 г.	
	Сумма, млрд руб.	Структура, %	Сумма, млрд руб.	Структура, %
Внешние затраты:	1,6	14,16	1,9	17,59
на оплату услуг сторонних организаций связанных с внедрением и использованием цифровых технологий и сопутствующих им продуктов и услуг	1,6	14,16	1,9	17,59
Внутренние затраты:	9,7	85,84	8,9	82,41

Показатели	2021 г.		2022 г.	
	Сумма, млрд руб.	Структура, %	Сумма, млрд руб.	Структура, %
на внедрение и использование цифровых технологий и связанных с ними продуктов и услуг	8,4	74,34	7,9	73,15
на покупку программного обеспечения, его адаптацию и доработку — всего	0,9	7,96	0,7	6,48
на аренду программного обеспечения — всего	0,4	3,54	0,3	2,78
Всего затрат	11,3	100	10,8	100

Источник: составлено автором на основе данных (Абашкин и др., 2024).

Изменения в структуре затрат указывают на растущий интерес агропредприятий к сотрудничеству с внешними поставщиками технологий. Это может быть обусловлено как экономическими трудностями, так и необходимостью быстрого внедрения инноваций. Привлечение услуг сторонних организаций позволяет значительно сократить время на реализацию цифровых решений и получить доступ к современным технологиям без необходимости крупных инвестиций в собственные разработки. Однако такая зависимость от внешних поставщиков вызывает вопросы о безопасности данных и контроле над бизнес-процессами. Аграрные товаропроизводители должны тщательно выбирать партнеров, чтобы минимизировать риски, связанные с утечками информации и несоответствием технологий их производственным бизнес-процессам.

С другой стороны, снижение внутренних затрат на внедрение цифровых решений свидетельствует о стремлении к оптимизации ресурсов и акценте на более эффективных механизмах управления, что предполагает необходимость пересмотра подходов к обучению сотрудников и стимулированию инновационной активности внутри организаций. Адаптация новых технологий требует не только денег, но и времени, усилий и готовности к изменениям на всех уровнях управления.

В условиях динамично меняющейся экономической среды агросектор должен продемонстрировать гибкость и готовность к экспериментам, что, возможно, станет залогом успешной цифровизации и повышения общей продуктивности.

Одним из ключевых факторов, способствующих успешной цифровой трансформации в сельском хозяйстве, является интеграция информационно-коммуникационных технологий в повседневные бизнес-процессы, о чем свидетельствуют представленные данные (табл. 2).

Таблица 2

Уровень использования цифровых технологий, %

Показатели	2020 г.	2021 г.	2022 г.
Доля организаций всех видов деятельности использующих цифровые технологии:			
- технологии сбора, обработки и анализа больших данных	22,4	25,8	30,4
- облачные сервисы	25,7	27,1	28,9
- цифровые платформы	17,2	14,7	14,9
- геоинформационные системы	13,0	12,6	13,0
- интернет вещей	13,0	13,7	10,0
- RFID-технологии	10,8	11,8	9,6
- технологии искусственного интеллекта	5,4	5,7	6,6
- промышленные роботы (автоматизированные линии)	4,3	4,4	2,6
- аддитивные технологии	—	—	1,3
- «цифровой двойник»	—	—	1,3
В том числе в сельском хозяйстве			
- технологии сбора, обработки и анализа больших данных	17,2	23,3	23,7
- облачные сервисы	17,8	21,5	25,5
- цифровые платформы	10,2	9,8	9,1
- геоинформационные системы	14,1	16,1	15,6
- интернет вещей	11,6	14,4	11,9
- RFID-технологии	8,1	10,1	9,4
- технологии искусственного интеллекта	2,2	2,9	4,7
- промышленные роботы (автоматизированные линии)	4,1	5,3	4,8
- аддитивные технологии	—	—	0,8
- «цифровой двойник»	—	—	1,0

Источник: систематизировано автором на основе данных (Абдрахманова и др., 2023; Абашкин и др., 2024).

Современный этап цифровизации, прежде всего, связан развитием и управлением большими массивами данных, а также с анализом потоков информации. В 2022 г. 23,7% сельскохозяйственных организаций применяли технологии сбора, обработки и анализа больших данных, а 25,5% организаций использовали облачные сервисы, что значительно упрощает доступ к аналитическим инструментам и платформам, от чего выигрывают малые и средние сельскохозяйственные предприятия. Облачные технологии обеспечивают возможность хранения и обработки больших объемов данных без необходимости инвестировать в дорогостоящую инфраструктуру. Это облегчает принятие обоснованных решений и повышает конкурентоспособность сельхозорганизаций на рынке.

Различные цифровые платформы служат связующим инструментом в формировании экономических отношений, обеспечивая высокий уро-

вень обратной связи между участниками хозяйственной деятельности. Эти платформы способствуют созданию экосистемы, в которой каждая сторона может получать необходимые ресурсы и информацию для оптимизации своей деятельности, кроме того они обеспечивают высокий уровень обратной связи, создают условия для прозрачности и повышают доступность информации. Ярким примером является «Цифровая платформа МСП. РФ», включающая «механизм адресного подбора мер поддержки», на которой представлено более 30 онлайн-сервисов (Федорова, 2024). Благодаря этой платформе представители агробизнеса могут удаленно подать заявки на обучение, кредитование, а также на получение мер государственной поддержки малого и среднего бизнеса и пользоваться услугами консультирования, не покидая пределов своих хозяйств. Данный момент особо важен с позиции обеспечения стабильности ведения бизнеса и соблюдения сроков выполнения технологических процессов, требующих личного участия. Например, присутствия самого фермера в период выполнения основных технологических операций при возделывании сельскохозяйственных культур.

Уровень использования цифровых инноваций сельскохозяйственными организациями в целом ниже общероссийского уровня (табл. 2). В этом контексте можно выделить приоритетные технологии для аграрного сектора: геоинформационные системы, которые применяют 15,6% сельскохозяйственных организаций, технологии интернета вещей — 11,9%, и промышленные роботы (автоматизированные линии) — 4,8%. Для сравнения, в России в целом эти технологии используются на уровне 13,0, 10,0 и 2,6%, соответственно.

Важно отметить, что цифровая трансформация организаций в России, в том числе сельскохозяйственных, находится на начальной стадии и требует значительных усилий как в области организационного управления, так и в инвестициях, включая поддержку со стороны государства. Особенно актуально разработать механизмы, способствующие инновационной активности участников аграрного сектора экономики, с целью повышения уровня использования цифровых новшеств, принимая во внимание отраслевые особенности производства продукции.

В связи с постоянной рационализацией производства на основе применения различных видов новаций возникает потребность в выделении новых видов потенциалов организации. Динамичное развитие процессов цифровой трансформации в отечественной экономике, вызванное расширением спектра цифровых инструментов и решений, акцентирует внимание на необходимости формирования цифрового потенциала или потенциала цифровых решений как важной составляющей инновационного потенциала организации, в том числе применительно к аграрному сектору в целом и его отдельным подотраслям в частности.

Учитывая изложенное выше, считаем целесообразным, конкретизировать структуру и состав производственного потенциала сельскохозяйствен-

ной организации. В современных условиях хозяйствования, кроме базы ресурсов, актуально учитывать техническую и технологическую составляющую производства, инновационную активность сельскохозяйственной организации, а также уровень организации производства и управления, обеспечивающих увязку наличия ресурсов с конечными результатами производства и перспективами развития сельскохозяйственной организации. На наш взгляд, в структуре производственного потенциала сельскохозяйственной организации на данном этапе развития экономики необходимо выделить следующие части: ресурсный потенциал, организационно-управленческий и инновационный (информационно-инновационный) потенциал. В рамках информационно-инновационного потенциала целесообразно выделить цифровой потенциал, что связано с реализацией национальных приоритетов развития отечественной экономики и возникновением в мировой практике более революционных цифровых решений (рис. 3).

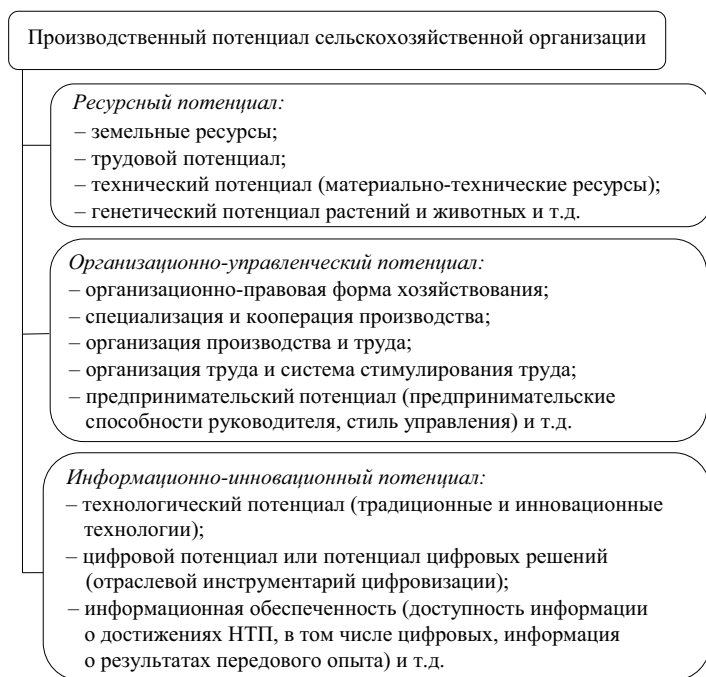


Рис. 3. Структура и состав производственного потенциала сельскохозяйственной организации с учетом процессов цифровой трансформации
Источник: составлено автором.

Если сосредоточиться на приоритетах развития отдельных подотраслей сельского хозяйства, то стоит выделить особое внимание, которое в России

уделяется развитию молочного скотоводства. Целевая установка на внедрение новых технологий связывает это направление с концепцией устойчивого развития. Цифровизация в этой области имеет решающее значение, позволяя совершенствовать технологические процессы производства молока и эффективно управлять ими. Например, в мировой и отечественной практике в отрасли животноводства перспективным направлением является «точное животноводство», включающее проекты «Smart-фермы», где в основе реализации технологических процессов, характерных для отрасли, лежит индивидуальный подход к каждому животному (Овсянко и др., 2023). Например, применение сенсоров для мониторинга здоровья коров позволяет своевременно реагировать на ухудшение состояния животных, что способствует снижению потерь и увеличению их продуктивности.

Таким образом, на уровне сельскохозяйственной организации генерация производственного потенциала имеет целевой характер и зависит от ее специализации, представим основные цифровые инструменты характерные для отрасли молочного скотоводства, которые будут являться составными элементами цифрового потенциала (рис. 4).

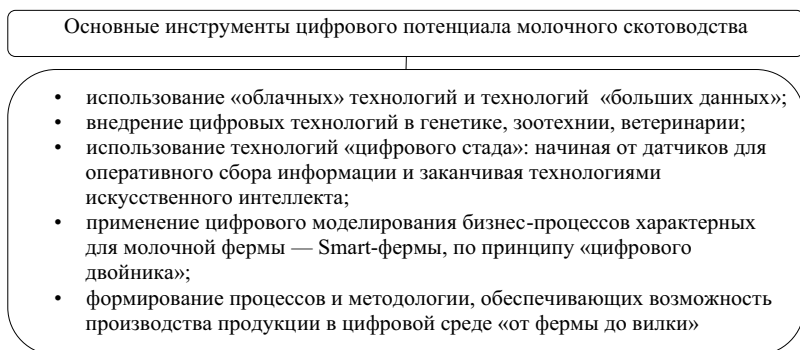


Рис. 4. Цифровой потенциал сельскохозяйственной организации, специализирующейся на молочном скотоводстве

Источник: составлено автором.

Отметим ряд преимуществ формирования производственного потенциала молочного скотоводства с учетом цифровых инструментов и решений. Например, сегодня актуально широкое применение робототехники во всех бизнес-процессах, в частности, следует особо выделить применение роботов для доения животных. Роботизация данного технологического процесса на молочной ферме обеспечивает снижение эксплуатационных затрат при производстве молока на 30% и обеспечивает повышение продуктивности коров на 15–20%, что особо значимо в рамках наращивания производственного потенциала с позиции результативного подхода.

Кроме того, применение роботов исключает ручной труд за счет естественного добровольного доения способствует увеличению лага хозяйст-

венного использования животных, обеспечивает систематический контроль за рационом кормления и позволяет выявить заболевания животных биохимическим показателям молока. В системе роботизированного доения реализована концепция «точного» животноводства, в основе которой лежит идентификация каждого животного, сбор и хранение большого объема информации (Ozerova, Fedorova, 2022).

Однако не стоит забывать о том, что процесс роботизации является длительным, трудоемким и затратным, что создает значительную инвестиционную нагрузку на аграриев. Кроме того, традиционные технологии, основанные на ручном труде, препятствуют цифровой трансформации технологических процессов в молочном скотоводстве. Например, сотрудники ФГБНУ ВНИИТиН сообщают, что в 2021 г. в Тамбовской области лишь 1,3% хозяйств применяли доильные роботы (Милушев и др., 2021).

В Красноярском крае единственным предприятием, которое решилось на модернизацию и создание роботизированной фермы для добровольного доения, стало ЗАО «Назаровское». Процесс «переформатирования» фермы из традиционного формата в цифровой проходил с 2019 по 2022 г. В настоящее время в технологических процессах используются три типа роботов: для доения, уборки навоза и подбора кормов. Специалисты предприятия отмечают, что продуктивность коров увеличилась на 50%, а экономия кормов составила 40% благодаря снижению разброса и своевременной подборке. Кроме того, использование доильных роботов позволяет производить молоко высокого качества, так как они контролируют наличие инородных частиц в молоке во время дойки и перераспределяют поток, исключая попадание низкокачественного молока в общий резервуар.

Несмотря на упомянутые вызовы, производители молока признают потенциальные преимущества и экономические выгоды от внедрения доильных роботов и других автоматизированных систем. Эти технологии помогают повысить производительность, сократить затраты на рабочую силу и улучшить условия содержания животных, что также имеет значение для развития органического животноводства. Кроме того, цифровизация не обязательно должна проводиться в полном объеме, многие организации реализуют ее поэтапно, что позволяет минимизировать возможные сбои и учитывать «зоны риска».

Заключение

В статье проведены теоретические исследования изменения научных взглядов относительно научных подходов на определение понятия «производственный потенциал». Выявлено четыре подхода: ресурсный, ресурсно-результативный, результативный и целевой, которые отличаются идентификацией ресурсного и производственного потенциалов, функциональной результативностью потенциала, временным интервалом использования в ходе решения целевых задач в результате динамичного

развития науки и техники. В результате исследования приведены аргументы актуальности использования результативного подхода. Представление различных позиций научного сообщества относительно структуры и состава производственного потенциала, а также отражение значимости цифровых технологий позволило раскрыть гипотезу формирования новой структуры и состава производственного потенциала с учетом расширения спектра цифровых инструментов и увеличения возможностей цифровизации бизнес-процессов, в том числе в сельскохозяйственных организациях специализирующихся на молочном скотоводстве.

Подводя итоги проведенного исследования, придерживаясь концепции результативного подхода, а также учитывая необходимость изменения структуры и состава производственного потенциала под воздействием цифровых инноваций в отрасли, можно сделать заключение, что производственный потенциал сельскохозяйственной организации определяется максимальным объемом продукции, производство которого напрямую зависит не только от ее ресурсного потенциала, специализации, но и от цифрового потенциала, формируемого исходя из потребностей устойчивого развития и соответствующего современным требованиям научно-технического прогресса. При этом цифровой потенциал сельскохозяйственной организации необходимо рассматривать как совокупность цифрового инструментария, способствующего интеграции инновационных технологий и подходов в традиционные сельскохозяйственные процессы.

Генерация цифрового потенциала в составе производственного позволит сформировать оптимальную цифровую экосистему сельскохозяйственной организации и увеличить конкурентные преимущества. Внедрение цифровых технологий в производственные процессы обеспечивает более точный мониторинг потребления ресурсов и позволяет повышать производительность животноводства за счет оптимизации бизнес-процессов. Цифровизация дает сельскохозяйственным предприятиям возможность оценивать эффективность своей работы, улучшать качество продукции и снижать производственные затраты. Как показывает практика цифровизация молочного скотоводства в России — это не просто тенденция, а необходимый шаг для достижения устойчивого роста и продовольственной безопасности. Применение перспективных технологий, таких как «умные фермы» и «точное животноводство», открывает новые горизонты для аграриев. В результате цифровизация молочного скотоводства способствует увеличению прибыли и устойчивости агробизнеса. Таким образом, молочное скотоводство станет не только эффективной, но и конкурентоспособной частью аграрного сектора России, способствующей улучшению качества жизни на селе.

Список литературы

Абашкин, В. Л., Абдрахманова, Г. И., & др. (2024). *Индикаторы цифровой экономики: 2024: статистический сборник*. ИСИЭЗ ВШЭ. Дата обращения 19.09.2024, <https://issek.hse.ru/mirror/pubs/share/892389163.pdf>

Абдрахманова, Г. И., Васильковский, С. А. & др. (2023). *Цифровая экономика: 2023: краткий статистический сборник*. НИУ ВШЭ. Дата обращения 19.09.2024, <https://issek.hse.ru/mirror/pubs/share/802513326.pdf>

Бартова, Е. В. (2010). Производственный потенциал промышленного предприятия. *Российское предпринимательство*, 12, 65-69.

Гарина, И. С. (2010). Ярославская область: эффективность использования ресурсов в АПК. *Российское предпринимательство*, 1(2), 174-178.

Горбунов, Э. П. (1981). Экономический потенциал развитого социалистического общества. *Вопросы экономики*, 9, 25-32.

Карапейчик, И. Н. (2014). Экономическая теория потенциалов: объект, предмет и понятийный аппарат. *БИЗНЕСИНФОРМ*, 3, 71-76.

Лещиловский, П. В., & Киян, Т. В. (2008). Методы оценки совокупного производственного потенциала сельскохозяйственных предприятий и использование их результатов в практической деятельности. *Белорусский экономический журнал*, 4, 36-45.

Максимов, М. М., Малышев, Н. И., Комаров, М. А., Игнатьева, А. В., & Сычев Ю. К. (2013). Современный подход к понятию «производственный потенциал предприятия». *Транспортное дело России*, 3, 87-90.

Марченко, Ю. В. (2005). Предпринимательские способности как особый элемент производственного потенциала сельского хозяйства. *Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета*, 14, 42-45.

Милушев, Р. К., Кийко, Е. И., Доровских, В. И., & Жариков, В. С. (2021). Использование элементов технологии «точного животноводства» в молочном скотоводстве Тамбовской области. *Техника и технологии в животноводстве*, 2, 29-34. <https://doi/10.51794/27132064-2021-2-29>

Насибов, З. Н. (2007). Эффективность использования производственного потенциала в АПК. *Проблемы экономики и юридической практики*, 4, 417-421.

Насибов, З. Н. (2008). Анализ производственного потенциала в АПК. *Проблемы экономики и юридической практики*, 4, 272-274.

Овсянко, Л. А., Озерова, М. Г., & Федорова, М. А. (2023). Производственный потенциал молочного скотоводства Красноярского края: новый подход к его формированию и эффективному использованию в условиях цифровой трансформации экономики. *Инновации и продовольственная безопасность*, 2(40), 140-148. <https://doi/10.31677/2311-0651-2023-40-2-140-148>

Рагозина, М. А. (2009) Понятия производственного потенциала и производственной мощности промышленного предприятия в рыночной экономике. *Сибирский аэрокосмический журнал*, 2, 407-412.

Рыбасова, М. В., & Серова, Е. И. (2023). Современные методы цифровизации деятельности предприятия. *Вестник Московского Университета. Серия 6. Экономика*, 4, 247-261. <https://doi.org/10.55959/MSU0130-0105-6-58-4-11>

Свободин, В. И. (1984). Производственный потенциал сельскохозяйственного предприятия и оценка эффективности его использования. *Вестник статистики*, 10, 6-14.

Сибирянова, Р. Г., & Шатова, В. С. (2008). Производственный потенциал молочного скотоводства и факторы его роста. *Региональная экономика: теория и практика*, 3(60), 68-71.

Смагин, Б. И. (2022). Ресурсный и производственный потенциалы аграрной сферы производства: методика количественной оценки и эффективности их использования. *Вестник Мичуринского государственного аграрного университета*, 1(68), 180-187.

Федоров, М. Н., & Волков, А. Б. (2016). Ресурсный потенциал сельскохозяйственной организации как система. *Евразийский Союз Ученых*, 3(24), 119-122.

Федорова, М. А. (2024). Государственное регулирование формирования цифровой среды фермерского предпринимательства. *Право и государство: теория и практика*, 7(235), 66–68. https://doi.org/10.47643/1815-1337_2024_7_66

Фриева, Н. А. (2018). Проблемы реализации производственного потенциала сельского хозяйства субъектов Европейского Севера России. *Вопросы территориального развития*, 5(45). <https://doi.org/10.15838/tdi.2018.5.45.6>

Хомутов, А. В. (2011). Эволюция научных взглядов на производственный потенциал промышленного предприятия. *Вестник Костромского университета*, 4, 272–276.

Чазова, И. Ю., Акмаров, П. Б., & Князева, О. П. (2022). Развитие цифровизации аграрного производства и оценка использования ее потенциала в Удмуртии. *Вестник Удмуртского университета*, 6, 1035–1041. <https://doi.org/10.35634/2412-9593-2022-32-6-1035-1041>

Эпштейн, Д., & Хокман, Г. (2008). Ресурсный потенциал и эффективность сельхозпредприятий. *АПК: экономика и управление*, 1, 57–62.

Юркова, О. Н. (2009). Повышать эффективность использования производственного потенциала сельхозпредприятий. *АПК: экономика и управление*, 6, 69–74.

Fedorova, M. A. (2017). The production potential of the industry. *Danish Scientific Journal*, 7, 25–28.

Fedorova, M. A., & Gorodov, A. A. (2020). Formation of the dairy industry production potential: innovations and problems of their implementation. *IOP Conf. Series: Earth and Environmental Science*, 548, 022013. <https://doi.org/10.1088/1755-1315/548/2/022013>

Ozerova, M. G., & Fedorova, M. A. (2022). Forming the production potential of dairy cattle breeding as a factor of sustainable development of food systems. *IOP Conf. Series: Earth and Environmental Science*, 1112, 012070. <https://doi.org/10.1088/1755-1315/1112/1/012070>

Parshukov, D., Shaporova, Z., Pyzhikova, N., & Filimonova, N. (2020). Study of value chains for selected foods in the Siberian Federal District. *IOP Conference Series: Earth and Environmental Science*, 421(3), 32034. <https://doi.org/10.1088/1755-1315/421/3/032034>

References

Abashkin, V. L., Abdrakhmanova, G. I., & et al. (2024). Indicators of the digital economy: 2024: statistical compendium. ISIEZ HSE. Retrieved September 19, 2024, from <https://issek.hse.ru/mirror/pubs/share/892389163.pdf>

Abdrakhmanova, G. I., Vasilkovsky, S. A. & et al. (2023). Digital economy: 2023: a brief statistical compendium. National research university higher school of economics. Retrieved September 19, 2024, from <https://issek.hse.ru/mirror/pubs/share/802513326.pdf>

Bartova, E. V. (2010). Production potential of an industrial enterprise. *Russian Entrepreneurship*, 12, 65–69.

Chazova, I. Y., Akmarov, P. B., & Knyazeva, O. P. (2022). Development of digitalization of agrarian production and assessment of its potential use in Udmurtia. *Bulletin of Udmurt University*, 6, 1035–1041. <https://doi.org/10.35634/2412-9593-2022-32-6-1035-1041>

Epstein, D., & Hockman, G. (2008). Resource potential and efficiency of agricultural enterprises. *AIC: Economics and Management*, 1, 57–62.

Fedorov, M. N., & Volkov, A. B. (2016). Resource potential of an agricultural organization as a system. *Eurasian Union of Scientists*, 3(24), 119–122.

Fedorova, M. A. (2024). State regulation of formation of digital environment of farmer entrepreneurship. *Law and State: Theory and Practice*, 7(235), 66–68. https://doi.org/10.47643/1815-1337_2024_7_66

Frieva, N. A. (2018). Problems of realization of the production potential of agriculture of the subjects of the European North of Russia. *Voprosy territorial'nogo razvitiya*, 5(45). <https://doi/10.15838/tdi.2018.5.45.6>

Garina, I. S. (2010). Yaroslavl Oblast: efficiency of resource utilization in agro-industrial complex. *Russian entrepreneurship*, 1(2), 174-178.

Gorbunov, E. P. (1981). The economic potential of a developed socialist society. *Voprosy ekonomiki*, 9, 25-32.

Karapeychik, I. N. (2014). Economic theory of potentials: object, subject and conceptual apparatus. *Businessinform*, 3, 71-76.

Khomutov, A. V. (2011). Evolution of scientific views on the production potential of an industrial enterprise. *Vestnik Kostroma University*, 4, 272-276.

Leshchilovsky, P. V., & Kiyan, T. V. (2008). Methods of assessment of the total production potential of agricultural enterprises and the use of their results in practice. *Belarusian Economic Journal*, 4, 36-45.

Maksimtsov, M. M., Malyshev, N. I., Komarov, M. A., Ignatyeva, A. V., & Sychev, Y. K. (2013). Modern approach to the concept of "production potential of an enterprise". *Transportnoe delo Rossii*, 3, 87-90.

Marchenko, Y. V. (2005). Entrepreneurial abilities as a special element of production potential of agriculture. *Polythematic network electronic scientific journal of Kuban State Agrarian University*, 14, 42-45.

Milushev, R. K., Kiiko, E. I., Dorovskikh, V. I., & Zharikov, V. S. (2021). Utilization of elements of "precision livestock breeding" technology in dairy cattle breeding in the Tambov region. *Technics and technologies in animal husbandry*, 2, 29-34. <https://doi/10.51794/27132064-2021-2-29>

Nasibov, Z. N. (2007). Efficiency of utilization of production potential in agro-industrial complex. *Problems of Economics and Legal Practice*, 4, 417-421.

Nasibov, Z. N. (2008). Analysis of production potential in agro-industrial complex. *Problems of Economics and Legal Practice*, 4, 272-274.

Ovsyanko, L. A., Ozerova, M. G., & Fedorova, M. A. (2023). Production potential of dairy cattle breeding in Krasnoyarsk Krai: a new approach to its formation and effective utilization in the conditions of digital transformation of the economy. *Innovations and Food Security*, 2(40), 140-148. <https://doi/10.31677/2311-0651-2023-40-2-140-148>

Ragozina, M. A. (2009). Concepts of production potential and production capacity of industrial enterprise in market economy. *Siberian Aerospace Journal*, 2, 407-412.

Rybasova, M. V., & Serova, E. I. (2023). Modern methods of digitalization of enterprise activity. *Vestnik of Moscow University. Series 6. Economics*, 4, 247-261. <https://doi.org/10.55959/MSU0130-0105-6-58-4-11>

Svobodin, V. I. (1984). Production potential of agricultural enterprise and assessment of efficiency of its use. *Vestnik Statistiki*, 10, 6-14.

Sibiryanova, R. G., & Shatova, V. S. (2008). Production potential of dairy cattle breeding and factors of its growth. *Regional Economics: Theory and Practice*, 3(60), 68-71.

Smagin, B. I. (2022). Resource and production potentials of agrarian sphere of production: methodology of quantitative assessment and efficiency of their use. *Bulletin of Michurinsk State Agrarian University*, 1(68), 180-187.

Yurkova, O. N. (2009). To increase the efficiency of utilization of production potential of agricultural enterprises. *AIC: Economics and Management*, 6, 69-74.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Я. И. Ваславский¹

МГИМО МИД России (Москва, Россия)

И. Ю. Ваславская²

Казанский (Приволжский) федеральный университет
(Казань, Россия)

УДК: 338.2

doi: 10.55959/MSU0130-0105-6-59-5-8


ПАНДЕМИЯ COVID-19: СОЦИЕТАЛЬНЫЙ КРИЗИС И ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА

Статья посвящена проблематике, связанной с современным государством и его политикой в условиях социального кризиса, вызванного пандемией COVID-19, последствия которого трудно переоценить, особенно в связи с восстановлением экономики. Методологическую основу работы составляют анализ актуальных научных публикаций и оценок экспертов по вопросам современного социального кризиса, обусловленного падением материального обеспечения граждан, ростом безработицы и формированием постковидной реальности. В статье дана авторская трактовка понятия «социетальный кризис» и рассмотрены условия генерирования на его основе экономического и социального кризисов в странах мира. Проведен анализ экономической политики государства по обеспечению взаимодействия между обществом, государством и индивидами. В работе показано, что пандемия выявила фактическую неспособность подавляющего числа государств мира эффективно противостоять чрезвычайным ситуациям, угрожающим жизни миллионов граждан и одновременно сделала очевидными просчеты и в экономической, и в социальной политике государства. На этой основе авторы выделили фундаментальную проблему современных социально-экономических систем, которая заключается в игнорировании государством необходимости обеспечения диалектики взаимодействия общества и экономики. Обосновано, что рассмотренные в работе проблемы имеют не только теоретическую основу, но и носят прикладной характер, поскольку оценка поведения государства была ранее невозможной в связи с отсутствием ситуаций, подобных пандемии COVID-19. Результаты работы направлены на определение возможности изменения функций государства в социально-экономической системе в результате снижения

¹ Ваславский Ян Ильич — к.полит.н., доцент, доцент кафедры политической теории, Факультет управления и политики МГИМО МИД России; e-mail: vaslavsky@yandex.ru, ORCID: 0000-0003-0707-1699.

² Ваславская Ирина Юрьевна — д.э.н., профессор, профессор кафедры экономики предприятий и организаций, Высшая школа экономики и права КФУ, e-mail: vaslavskaya@yandex.ru, ORCID: 0000-0002-9781-0098.

© Ваславский Ян Ильич, 2024 

© Ваславская Ирина Юрьевна, 2024 

уровня неопределенности в будущей реальности путем формирования более инклюзивной социальной среды, и вносят вклад в развитие экономической теории, теории государства и государственного управления.

Ключевые слова: социетальный кризис, государство, экономика, общество, социально-экономическая система, диалектика.

Цитировать статью: Ваславский, Я. И., & Ваславская И. Ю. (2024). Пандемия COVID-19: социетальный кризис и политика государства. *Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика*, 59(5), 153–171. <https://doi.org/10.55959/MSU0130-0105-6-59-5-8>.

Ya. I. Vaslavskiy

MGIMO University (Moscow, Russia)

I. Yu. Vaslavskaya

Kazan (Volga Region) Federal University (Kazan, Russia)

JEL: P 36

THE COVID-19 PANDEMIC: SOCIETAL CRISIS AND STATE POLICY

The article examines the issues related to modern state and its policy in the context of the societal crisis caused by the COVID-19 pandemic, the consequences of which can hardly be overestimated, especially in connection with the economic recovery. The methodological basis of the work is the analysis of current scientific publications and expert assessments on the issues of the current societal crisis caused by the fall in material security of citizens, rising unemployment and the formation of post-COVID reality. The article interprets the concept of a «societal crisis» and considers the conditions generating economic and social crises worldwide. The analysis of economic policy of the state to ensure interaction between society, state and individuals is carried out. The authors argue that the pandemic has revealed the actual inability of most of world's states to effectively withstand emergencies that threaten the lives of millions of citizens and at the same time made obvious miscalculations in both the economic and social policies of the state. On this basis, the authors identify the fundamental problem of modern socio-economic systems, which consists in ignoring the need for the state to ensure a dialectical interaction between society and economy. It is substantiated that the problems considered in the work have not only a theoretical basis, but are also of an applied nature, since assessing the behavior of the state was previously impossible due to the absence of situations similar to the COVID-19 pandemic. The findings aim at determining the possibility of changing the functions of the state in socio-economic system as a result of reducing the level of uncertainty in future reality by creating a more inclusive social environment, and contribute to the development of economic theory, the theory of state and public administration.

Keywords: state, economy, society, societal crisis, socio-economic system, dialectics.

To cite this document: Vaslavskiy, Ya. I., Vaslavskaya I. Yu. (2024). The COVID-19 pandemic: societal crisis and state policy. *Lomonosov Economics Journal*, 59(5), 153–171. <https://doi.org/10.55959/MSU0130-0105-6-59-5-8>

Введение

Специфика проблематики, связанной с современным государством, обусловлена тем, что в условиях пандемии COVID-19 практически всем представителям национальных сообществ стали очевидны «провалы государства», к которым были отнесены режимы локдаунов, социального дистанцирования, быстрый рост числа заразившихся граждан и летальных исходов. Неспособность государств предотвратить пандемию усугубила проблемы экономического роста и социальной нестабильности. Большинство исследований теоретиками и практиками феномена современного государства в последние годы связаны с его очевидными просчетами в экономической и социальной политике государства в период пандемии. Основная цель исследования — попытка авторов на основе анализа политики национальных государств в этот период выделить основные причины формирования социетального кризиса, который проявился во время пандемии в росте безработицы, снижении материального обеспечения граждан и неопределенности будущей реальности. Логика изложения материала основана на необходимости решения фундаментальной проблемы современных социально-экономических систем, которая заключается в игнорировании государством необходимости обеспечения диалектики взаимодействия общества и экономики и проявляется в социетальном кризисе.

Разные трактовки исследователями понятия «социетальный кризис» можно объяснить тем, что условия генерирования экономического и социального кризисов, трансформирующихся в социетальный, в странах мира вызревали не одно столетие. Впервые социетальные представления об обществе были сформулированы А. Г. Келлером, который трактовал социетальные системы как формы общественных формаций, выполняющих экономическую, политическую, социальную, а также духовную функции (Keller, 1920). Позже проблемами социетальных систем и специфики их проявлений занимались Т. Парсонс (Parsons, 1993), Р. Бейлз (Bales et al., 1956), Ю. Хабермас (Habermas, 1989) и др. Из числа российских исследований по этой проблематике можно выделить работы Г. Ю. Любарского (Любарский, 2004) и В. Б. Попова (Попов, 2018). Авторские суждения строятся на системном подходе к пониманию закономерностей изменения социума и его социетальных проявлений.

Социетальные проблемы национальных сообществ поставили перед теоретиками и практиками множество вопросов. По мнению экспертов Бостон Консалтинг Групп (Boston Consulting Group — BCG), «граждане хотят видеть дорогу в светлое будущее. В конечном итоге это имеет значение, поскольку является выражением желания меняться...» (BCG, 2020). В попытках современных исследователей ответить на вопросы, связанные с определением причин столь значительных потерь общества в результате

социетального кризиса и прогнозирования контуров будущего, практически все эксперты признают, что после пандемии COVID-19 мир станет другим. Однако в будущей реальности в нем также будут государство и общество, социетальный кризис, и понимание этого стало основным поводом для подготовки данной публикации.

Методологической основой исследования выступают системный и диалектический подходы, положения институциональной экономической теории государства. Статья состоит из двух разделов. В первом представлена авторская трактовка социетального кризиса, основанная на выделении в качестве его основной причины доминирования экономических приоритетов в политике национальных государств. Рассмотрены также основные функции государства и проанализирована эффективность их реализации в период пандемии. Второй раздел посвящен политике государств стран мира в период пандемии и возможностям изменения их функций в социально-экономической системе в будущей реальности.

Социетальный кризис как результат доминирования экономических приоритетов в политике национальных государств

Социетальный кризис относится к новейшему феномену, который требует осмысления в связи с политикой национальных государств. Авторские суждения строятся на системном подходе к пониманию закономерностей изменения социума и социетальных его проявлений. Исходя из того, что системный кризис — это кризис социальной системы (экономической, политической или социокультурной), социетальная система интегрирует объектную, субъектную и процессную ее составляющие, которые выступают в качестве системных элементов. Субъектная составляющая представлена социумом (людьми), объектная реализует социальный обмен между ними, а процессная составляющая делает взаимосвязи между субъектами и объектами социального обмена устойчивыми, постоянно повторяющимися.

Качество процессных составляющих предопределяет структурные характеристики социума, которые и превращают социальную систему в социетальную целостность. Это связано с тем, что целостность (устойчивость, стабильность) социетальной системы зависит от качества структурных связей всех ее составляющих. Они становятся постоянно воспроизводимыми только при условии, если социальный обмен опосредует взаимосвязи между диалектическими парами, участники которых выступают одновременно причиной и следствием своих отношений. Если все горизонтальные и вертикальные взаимодействия в социуме реализуют диалектически взаимодействующие пары, то разрушить структуру социетальной системы невозможно, и в таком качестве она обладает структурной социетальной

целостностью. В этом случае налицо единство (непротиворечивость, согласие) субъекта и общества как проявление их социетального единства. Речь идет о соединении личных, коллективных и общественных интересов, объединяющих социум в относительно целостный организм как промежуточную структуру между личностью и государством. Социетальная общность выступает ядром всей социальной системы и выполняет необходимую системам социальных отношений интегративную функцию в социуме (Parsons, 1993).

Социетальный кризис, по сути, означает разрыв структурных связей, разрушение диалектического взаимодействия объектной, субъектной и/или процессной составляющих. При этом особое место отводится субъектной составляющей социетальной системы, поскольку индивидум несет результирующую его интеграции в социальные отношения, приобретает особое качество в связи с приверженностью социальным или асоциальным нормам поведения, склонностью к лояльности или агрессивности и т.п. Следует подчеркнуть, что представитель социума одновременно выступает в качестве субъектной составляющей экономической системы, участника технологического прогресса, образовательного процесса, механизма социализации и т.п. (Ваславский, 2023). Таким образом, социетальный кризис, ядром которого является системный социокультурный кризис, охватывает все общество и его основные системы, институты, отношения и процессы.

До социетального кризиса в течение долгого периода функционирования социально-экономических систем успехи государства оценивались в основном по качеству реализации его функции по экономическому (материальному) обеспечению социального положения граждан, отражающемуся в уровне заработной платы, комфортности условий жизни, доступе к качественным услугам образования, здравоохранения, социальной системы. Особо следует отметить, что об индивидуальных ценностях граждан, об их соответствии/несоответствии социальным нормам, внедряемыми государством от имени общества, речи не велось. По мнению национальных правительств, именно материальное благосостояние было и остается поныне основным мерилom результативности их деятельности и основным условием обеспечения социетальной целостности обществ. Учитывая это, государства соответствующим образом структурировали свои приоритеты в реализации экономической политики вплоть до начала 2020 г.

Однако это представление разрушила пандемия, в результате которой социальное положение домашних хозяйств сильно изменилось. Потеря работы, снижение социального статуса, рост финансовых проблем, низкое качество медицинского обслуживания оказали значительное влияние на ожидания граждан в контексте неопределенности будущего. При этом на практике пандемия стало определенной базой проверки качества взаимодействия государства и общества. Национальные правитель-

ства не смогли оперативно выявить «нулевого носителя коронавирусной инфекции» и изолировать его от общества. А введенные режимы локдаунов уже ex-post пандемии COVID-19 объективно разрушили структурную целостность экономики и социетальное единство общества и обернулись переоценкой роли государств и материальных критериев результативности его политики.

Объективно любые потрясения в развитии социально-экономических систем вызывают снижение уровня экономической активности и материального обеспечения граждан, рост безработицы и недоверие граждан к действиям правительств. Экстраординарность выпавших на национальные сообщества испытаний пандемией проявилась и в поведении государств стран мира, которые не были знакомы с лучшими практиками реакции на обстоятельства непреодолимой силы. Взаимное усиление экономического и социетального кризисов предопределило асоциальную реакцию граждан как ответа на национальные режимы локдауна и социального дистанцирования, который обнажает множество социальных проблем, разъединяющих общество и разрушающих его целостность, что делает любые действия государства неэффективными в чрезвычайных обстоятельствах. В этом контексте соблюдение гражданами норм социального поведения, введенных государством в условиях пандемии коронавируса, можно оценивать как проявление консенсуса в обществе в борьбе с пандемией.

Яркой демонстрацией замещения экономических приоритетов социальными как факторов доверия граждан к своему государству является расширение масштабов их асоциального поведения в связи с намеренным нарушением чрезвычайных режимов самоизоляции, введенных национальными правительствами. Таким образом, граждане противопоставляли себя государству, реализуя свой демарш как протест против девальвации государством индивидуальных ценностей и стремление пересмотреть приоритеты общественного выбора (договора), который реализует государство от имени общества.

Теоретически такой конфликт государства и общества, государства и индивида означает накопление качественных изменений в структуре социума, которые предопределяют необходимость замещения экономических приоритетов социальными. В противном случае социетальный кризис может привести к потере государством важнейшего нематериального актива — доверия к нему со стороны общества и критической массы граждан. Это, в свою очередь, разрушает социетальное единство общества, и никакая эффективная экономика и успешное восстановление экономической активности после пандемии становятся попросту невозможными. Более того, проблематичной кажется и успешная борьба государства с пандемией коронавируса даже в условиях эффективной вакцины, поскольку она может сопровождаться массовым нежеланием граждан соблюдать социальный порядок. Так, нарушение диалектики взаимодействия государ-

ства и общества обрекает на провал любые разумные политические меры государства, нацеленные на защиту граждан от пандемии коронавируса.

Пандемия вскрыла главную черту современного социетального кризиса, которая не позволила купировать опасную для жизни людей инфекцию и в результате нарушила структурные связи в социумах национальных государств. В связи с этим нельзя не согласиться с экспертами BCG, которые стали связывать последствия COVID-19, в первую очередь и в большей степени, с социетальным кризисом (BCG, 2020). По расчетам экспертов, все попытки правительств стран мира по недопущению экспоненциального распространения коронавирусной инфекции путем введения социальной изоляции и локдаунов оказались бессильны и вызвали большие потери в количестве человеческих жизней и национального благосостояния. Так, пандемия доказала приоритетность социальных проблем, усугубленную значительным снижением объемов материального производства в мире, определив соподчиненность функций государства: сначала стабилизировать эпидемиологическую ситуацию в стране, и только затем не упустить время и своевременно перезапустить экономическую активность после снятия локдауна (IMF, 2020).

Эпиномическая политика государств отражает в первую очередь необходимость обеспечения здоровья и жизни граждан и это, безусловно, выступает основным условием для формирования контуров восстановления экономики в будущем и устранения негативных последствий социетального кризиса. Таким образом, формирование более инклюзивной социальной среды в значительной степени повышает уровень определенности будущего. Еще в начале пандемии А. Аузан заявил о необходимости заключения так называемого социального контракта между властью и обществом по ее окончании (Аузан, 2020). Восстановление социетальной целостности общества как важнейшая стратегическая цель прогресса социальных сообществ в будущем и необходимое условие восстановления экономики после пандемии предопределяет изменение функций государства в социально-экономической системе как гарантии его адекватных решений в случае возникновения новых чрезвычайных обстоятельств. Решение этой теоретической задачи связано с множеством прикладных проблем, поскольку ранее оценить поведение государства в подобных ситуациях не представлялось возможным.

Другими словами, именно политика экономических приоритетов, замещающая меры обеспечения социальной справедливости по причине нехватки бюджетных средств, стала главной ошибкой государства в его эпиномической политике. Эта проблема обсуждалась исследователями еще до пандемии как парадокс «дилеммы треугольника», который был поставлен американским экономистом А. Окуном (Okun, 2015). Исследования по раскрытию содержания парадокса были проведены Р. Масгрейвом (Musgrave, 1959) и получили название дилеммы треугольника. Масгрейв

свел все функции государства в три основные группы. Первая группа функций (*A*) связана с *аллокативной эффективностью* распределения ресурсов, вторая (*B*) — с обеспечением *социальной справедливости* при перераспределении доходов в обществе и, наконец, реализация государством третьей функции (*C*) направлена на макроэкономическую стабильность. Эта триада конкретно не включает государственные функции экономического развития и экономического роста, хотя многие современные правительства все чаще объявляют их в списке целей своей политики (Piliipenko et al., 2020). Основное содержание дилеммы треугольника Масгрейва применительно к базовым функциям государства заключается в следующих положениях.

Государство может реализовать обе (*C* и *B*) функции только при условии фискальной консолидации за счет укрепления его налоговой базы (за счет централизации налоговых потоков). Однако это приведет к падению доходов нижестоящих бюджетов и не позволит им обеспечить *эффективного размещения ресурсов* (*A*). Достижение *эффективного размещения ресурсов* (*A*) за счет автономии по доходам позволит локальным властям сократить *социальную несправедливость* (*B*) за счет нивелирования горизонтального неравновесия бюджетной системы. В результате если достигается *макроэкономическая стабильность* (*C*), *то увеличивается социальная несправедливость* (*B*). Однако реализация двух функций — *эффективного размещения ресурсов* (*A*) и *социальная справедливость* (*B*) могут быть осуществлена, если сократится *макроэкономическая стабильность* (*C*).

Учитывая все изложенное выше и на основе предложенной Р. Масгрейвом «дилеммы треугольника» была предложена теоретическая концепция приоритетности функций государства (Ваславский, 2022), основным выводом которой выступает невозможность выполнения одновременно государством всех трех функций, что обозначено как неопределенность Масгрейва. Предположения строятся на том, что из трех две группы функций государства, связанные с аллокацией ресурсов и экономической стабилизацией, взаимно предполагают друг друга, хотя и с определенной долей противоречивости. Они могут быть исполнены государством более или менее результативно в одно и то же время на любой стадии экономической динамики. В отношении них неопределенность Масгрейва может быть минимизирована. Третью группу функций, которые сопряжены с развитием человеческого капитала и ассоциируются с социальными расходами в бюджете, выполнить одновременно с двумя вышеупомянутыми группами функций не представляется возможным. В этом случае неопределенность Масгрейва стремится к бесконечности. Развитие человеческого капитала связано с реализацией государством принципа справедливого распределения доходов в обществе, что предполагает необходимость повышения бюджетных расходов на социальные нужды. В этом контексте решение «дилеммы треугольника» Р. Масгрейва позволяет приблизиться к формированию оптимальной экономической политики государства.

Изложенное выше позволяет понять, что меры бюджетной поддержки растущей занятости и субсидирования частного бизнеса в условиях экономического локдауна оборачиваются исключительно высокими расходами, которые можно оценить в качестве издержек национальных государств в связи с ускоренными пандемией коронавируса многочисленными кризисами. Причем растущий дефицит бюджетов национальных государств в период пандемии однозначно оборачивается потерями общества. На поверхности явлений глобальный фискальный дефицит и огромный государственный долг можно интерпретировать в качестве цены неадекватной политики национальных правительств до пандемии с их приоритетами обеспечения высокого темпа роста ВВП за счет игнорирования социальных предпочтений граждан, обеспечивающих социальное единство и препятствующих социальному кризису.

В частности, три сферы взаимодействия государства и общества имеют решающее значение для повышения доверия граждан, прозрачности и борьбы с социальным кризисом. Во-первых, очень важно исключить дезинформацию в связи с текущей ситуацией с пандемией коронавируса даже в условиях высокой степени доверия граждан к правительству. Так, в 2020 г. только 51% людей в странах ОЭСР доверяли своим государствам. При этом увеличивались социальные слои населения, которые отказывались участвовать в традиционных демократических процессах, что только усугубляло социальный кризис.

Во-вторых, крайне важно укрепить консолидацию общества вокруг государства, чему должно способствовать принятие мер экономической политики на справедливой и прозрачной основе. Для этих целей правительства должны стремиться содействовать интеграции всех граждан в действия, связанные с борьбой с пандемией COVID-19. Важнейшим в связи с этим является консолидация усилий государственных служащих и граждан с активной жизненной позицией, вовлечение в этот процесс молодежи, активация социальных связей и расширение круга участников в политических консультациях (OECD, 2021). Существенную проблему также представляет отсутствие у государства способности предвидения и долгосрочного прогнозирования, что приобретает большую значимость в условиях растущей вероятности техногенных катастроф.

Таким образом, кардинальные изменения во взаимодействии государства с экономической и социальной системами проявляются в том, что фактор индивидуальных ценностей и их совпадение/несовпадение с социальными нормами, институционализированными государством, становятся ключевыми в разрешении социального и экономического кризисов. Социальная целостность общества становится фундаментом его устойчивости, поскольку, если сравнивать с индивидуальными ценностями, обусловлена преобладанием общественно значимых норм поведения и высокой степенью доверия граждан к государству и его действиям в чрезвычайных ситуациях.

Если целостность общества разрушена, то государство в условиях социального кризиса вынуждено использовать формальные институты как механизм наказания за оппортунизм граждан, которые не согласны с действиями правительства, нацеленными на борьбу с пандемией. А в результате степень доверия граждан к государству, еще больше снижается, что негативно сказывается на эффективности действий государства.

Политика государства и неопределенность будущей реальности

Пандемия сделала национальные государства главной инстанцией, которая была вынуждена нести все финансовые затраты, связанные с изоляцией в национальной экономике, социальной поддержкой населения, фискальной и финансовой поддержкой частных фирм, разнообразных форм бизнеса. В результате бюджетные расходы национальных правительств достигли предельного уровня, а доходы бюджета сократились до минимума. Оставив в стороне фискальный аспект обеспечения государствами высококачественных систем общественного здравоохранения, целесообразно оценить их состояние накануне пандемии COVID-19. В самом конце октября 2019 г. эксперты британского аналитического центра Economist Intelligence Unit и Центра безопасности в области здравоохранения Университета Джонса Хопкинса (США) выпустили фундаментальный труд под названием «Глобальный индекс безопасности в области здравоохранения. 2019. Коллективные действия и подотчетность» (Johns Hopkins Center for Health Security, 2019), в котором они оценили состояние национальных систем здравоохранения в 195 странах и сформировали Глобальный индекс безопасности в области здравоохранения (ГИБОЗ; англ. Global Health Security Index).

Полученные результаты оказались весьма негативными. Эксперты описали ситуацию в национальных системах здравоохранения следующим образом: «Национальная безопасность в области здравоохранения фундаментально слаба во всем мире. Ни одна страна не готова полностью к эпидемиям или пандемиям, и в каждой стране есть важные пробелы, которые необходимо устранить. В совокупности международная готовность к инфекционным пандемиям слабая. У многих стран отсутствуют доказательства, свидетельствующие о наличии потенциала и возможностей в области безопасности здоровья, которые необходимы для предотвращения, обнаружения и реагирования на серьезные вспышки инфекционных заболеваний» (Johns Hopkins Center for Health Security, 2019). По результатам обследования 195 стран мира выяснилось, что в конце 2019 г. ни одна из обследованных стран мира не была полностью готова к эпидемиям или пандемиям, и в каждой из них обнаружили серьезные проблемы, которые необходимо было устранить.

Таким образом, ни одно государство не было готово оперативно предотвратить экспоненциальный рост заболеваемости коронавирусной инфекцией как внутри страны, так и между странами. При этом разбалансированность социально-экономических систем усугубила ситуацию с неадекватным состоянием национальных систем здравоохранения. За два года до заключения британских и американских экспертов, в 2017 г., эксперты Глобального института Маккинзи сделали экономические оценки потерь в связи со сложившимся состоянием систем национального здравоохранения. Так, стоимость потерь вследствие неадекватного уровня здоровья населения стран мира эксперты оценили более чем в 12 трлн долл., или почти 15% глобального ВВП в реальном выражении. Шоки для состояния здоровья населения планеты, вызванные смертельно опасными инфекциями типа пандемии COVID-19, гриппа H1N1 и атипичной пневмонии (SARS), способны повлечь за собой гуманитарные катастрофы и экономические кризисы. Фактически эти оценки подтвердились в ходе распространения коронавирусной инфекции. По предварительным данным, пандемия и ее последствия, связанные с необходимостью контроля за распространением вируса, способны привести к падению глобального ВВП на 3–8% в год (Remes et al., 2020).

В 2019 г. расходы сектора государственного управления в странах ОЭСР в среднем составляли 40,8% ВВП. В 2020 г. бюджетные расходы во всех 26 странах ОЭСР выросли в долях от ВВП из-за дополнительных расходов вследствие COVID-19 и падения ВВП. Так, на поддержку домохозяйств и компаний в странах ОЭСР и на компенсацию упущенной ими выручки дополнительно израсходовано около 16,4% ВВП. А за счет фискальной поддержки частного бизнеса путем финансовых вливаний, покрытия займов, приобретения активов или отсрочек по выплате или аннулированию долгов условные обязательства сектора государственного управления составили еще 10,5% ВВП. При этом в 2019 г. доходы сектора государственного управления в странах ОЭСР в среднем составили 37,7% ВВП. В 2020 г. в 24 странах ОЭСР из 26 реальные доходы на душу населения сократились из-за падения экономической активности. А в 13 странах доходы на душу населения сократились более чем на 5% (OECD, 2021).

Социальная и экономическая устойчивость на этапах восстановления после пандемии определяется двумя важнейшими составляющими успешности действий государства. В первую очередь это способность национальных правительств противостоять шокам, предпринимая мгновенные масштабные действия, нацеленные на минимизацию негативных последствий (рис. 1). Второе непереносимое условие связано с укреплением доверия граждан и повышением прозрачности в действиях правительств. Речь идет, по сути, о пересмотре поведения государства, ориентации на укрепление взаимодействия правительства и общества в целом, поскольку только это является залогом укрепления целостности социума.



Рис. 1. Две основные составляющие программы повышения устойчивости национальных правительств в экстремальных условиях кризиса типа пандемии COVID-19

Источник: OECD (2021).

В последнее время среди теоретиков и практиков существует консенсус в отношении того, что отсутствие доверия к правительству подрывает легитимность государственных институтов, способствует политической поляризации и благоприятствует популистским движениям (Jennings et al., 2021). Доверие общества к политическим и общественным институтам значительно снизилось после глобального финансового кризиса 2008—2009 гг. Так, в 2018 г. только 40% опрошенных в 26 странах ОЭСР считали, что они могут иметь какое-либо влияние на то, что делает их правительство. Эксперты ОЭСР зафиксировали рост «явного проявления чувства неудовлетворенности и несправедливости» в отношении социальной политики. В 21 стране ОЭСР 60% людей считают, что правительство не учитывает взгляды таких же людей, как они, при разработке или реформировании общественных благ (OECD, 2018). Эксперты предположили, что беспрецедентные ограничения гражданских свобод в 2020 г. (комендантский час, ограничение передвижения, ограничение или запрет собраний) вышли за рамки того, что позволяет международное право для ограничения прав во время чрезвычайных ситуаций в области общественного здравоохранения (Narsee, 2021).

Таким образом, общество остро нуждается в глубоком социально-экономическом переустройстве на основе четко выраженных ценностей личности. Социальный и экономический кризисы приносят разрушения, но также дают возможность переоценить, какое общество следует создавать для будущих поколений. Речь идет о человекоориентированной системе и государстве с приоритетами здоровья по сравнению с экономическими выгодами. Позитивные последствия успешной экономической политики государств в категориях упущенных выгод можно оценить, воспользовавшись результатами, полученными экспертами Глобального института (McKinsey, 2020).

По оценкам экспертов Глобального института Маккинзи, пандемия и ее последствия могло привести к падению мирового ВВП на 3–8% в 2020 г. Причем ежегодно плохое здоровье населения снижает мировой ВВП на 15%. Хорошо функционирующая государственная система здравоохранения означает, что более 70% экономического выигрыша может быть достигнуто за счет поощрения более здорового образа жизни граждан, создания более чистой и безопасной окружающей среды, а также расширения доступа населения к вакцинам и профилактической медицине. В результате к 2040 г. в мире могли бы быть живы дополнительно 230 млн человек, и тогда выгода от хорошего здоровья для благосостояния могла бы достигнуть 100 трлн долл. (McKinsey, 2020). В итоге такова приблизительная оценка провалов государства, не сумевшего сформировать высокоэффективную национальную систему здравоохранения, способную предотвратить тяжелые условия и последствия пандемии, а также социальный кризис как проявление недоверия граждан к государству.

Согласно оценкам Глобального института Маккинзи, улучшение здоровья может добавить к мировому ВВП 12 трлн долл. к 2040 г. или увеличить ежегодный рост на 0,4%, что на 8% больше ныне планируемого. Около половины этих годовых экономических показателей будет обеспечено за счет увеличения численности и улучшения здоровья рабочей силы. Остальная часть будет обеспечена за счет расширения возможностей пожилых людей, людей с ограниченными возможностями и лиц, перешедших из неформальной занятости в формальную, а также в результате повышения производительности труда вследствие сокращения негативного воздействия хронических заболеваний (рис. 2).

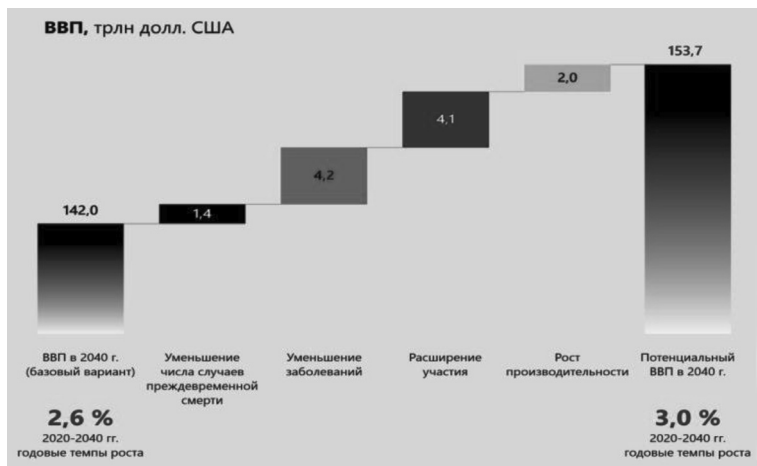


Рис. 2. Рост глобального ВВП вследствие улучшения здоровья и увеличения количества здоровых работников
 Источник: McKinsey Global Institute (2020).

Итак, экономический эффект может составить от 2 до 4 долл. на каждый доллар, вложенный в улучшение здоровья. Однако получение пользы для здоровья и экономики требует переориентации мышления и инвестирования в здоровье граждан, а также содействия более здоровым условиям жизни и изменения поведения как индивидов, так и государства. Каким бы трагичным и разрушительным ни был коронавирус, в то же время он дал обществу уникальную возможность подумать о том, чтобы сделать приоритетом здоровье (рис. 3).

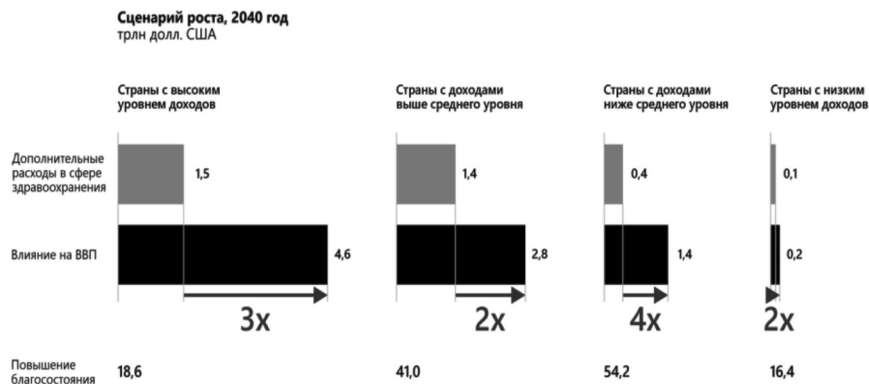


Рис. 3. Сценарий экономического роста в связи с улучшением здоровья населения в 2040 г.

Источник: McKinsey Global Institute (2020).

По мере того, как страны выходят из кризиса, вызванного пандемией, они получают уникальную возможность переосмыслить роль человеческого здоровья в будущей реальности, а также качество государственного управления, которое позволило бы выполнить эту историческую миссию. Превращение здравоохранения в приоритетную сферу и смещение акцентов на области с наибольшей отдачей могут повысить устойчивость, уменьшить неравенство в отношении здоровья и здравоохранения, способствовать повышению индивидуального, социального и экономического благополучия. Это означает большие изменения в политике правительств и региональных властей. В этом контексте восстановление и поддержание доверия граждан является приоритетной задачей национальных правительств, а для этого они должны понять его основные определяющие факторы и действия в соответствии с ними.

ОЭСР выделяет пять основных факторов, которые могут повысить доверие к правительству: 1) оперативность в предоставлении государственных услуг; 2) надежность в предвидении новых потребностей и защите людей; 3) честность; 4) открытость; 5) справедливость (ОЭСР, 2017). В разных странах и в разнообразных функциях правительств были обнаружены

серьезные различия в этих драйверах. Например, до пандемии только 23% жителей Италии были уверены, что их правительство будет надежным в борьбе с такими потрясениями, как стихийные бедствия или распространение заразных болезней, в то время как в Финляндии в 2020 г. этот показатель составлял 54% (рис. 4). По данным ОЭСР, именно оперативность и надежность правительств в Южной Корее и Финляндии являются основными факторами доверия (OECD, 2018).

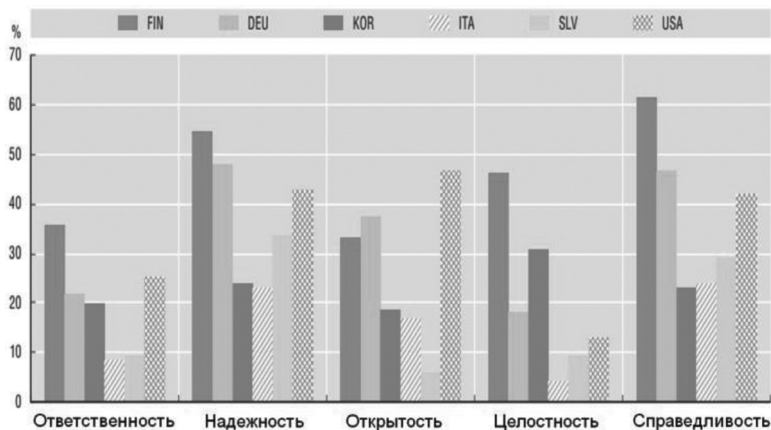


Рис. 4. Факторы доверия к правительству согласно опросам ОЭСР
(% людей, дающих положительный ответ, по параметрам и странам)
Источник: OECD (2021).

Надежность государственных услуг также связана с фактической или предполагаемой долгосрочной устойчивостью политики, что, в свою очередь, повышает доверие людей и уровень поддержки проводимых преобразований. Например, недавние данные из Южной Кореи, Испании и Швеции показывают, что большинство людей считают, что смягчение последствий изменения климата сделает жизнь людей в будущем лучше, и для этих целей можно увеличивать государственные долги. В то же время они не желают поддерживать политику, ориентированную на будущее, так как мало верят в то, что правительства действительно будут придерживаться подобной политики в области климата (Swedish National Data Service, 2020).

Таким образом, правительствам необходимо перестраивать свою деятельность с фокусом на восстановление доверия граждан путем информирования и привлечения общественности, а также прогнозирования и обсуждения фискальных мер и структуры перераспределения ВВП с учетом эффекта для разных групп людей. Этому может способствовать система мер, направленных на установление конструктивного диалога между государством и обществом посредством повышения информационной от-

крытости органов государственной власти, повышения способности населения контролировать исполнение государственных обязательств, вовлечения общественности в бюджетную деятельность (Nikishina, 2022). В этом плане для восстановления экономики важное значение приобретают три ключевые области: 1) обеспечение открытости и оперативности в том, как интересы представлены и объединены в государственной политике; 2) обеспечение интеграции всех заинтересованных лиц в сферу соблюдения социальной справедливости при разработке политических мер; и 3) борьба с искажениями и недостоверной информацией.

Заключение

Результаты, полученные в ходе представленного в статье исследования, позволили обосновать фактическую неспособность подавляющего числа государств мира эффективно противостоять чрезвычайным ситуациям, угрожающим жизни миллионов граждан. На основе анализа мер, принятых правительствами стран мира для борьбы с пандемией в виде режимов социальной и экономической изоляции, показано, государство столкнулось с социетальным кризисом, последствия которого трудно переоценить, особенно в связи с восстановлением экономики.

Обосновано, что серьезным препятствием в реализации эконо-мической политики стало растущее недоверие домохозяйств к государству, вызванное нарушением их привычного образа жизни, ростом безработицы и ухудшением благосостояния. Следовательно, приоритетом для государства должно быть восстановление доверия граждан путем создания условий для повышения их экономической и социальной активности, сводящих к минимуму негативные последствия социетального кризиса. Речь идет о **социальной политике государства**, направленной на оказание помощи незащищенным группам населения, уменьшение бедности и достижение максимального благосостояния в обществе.

Пандемия коронавируса поставила множество вопросов, интегрируя в их состав и проблему эффективности государства, адекватности его функций в сложившихся системах в экономике и социуме накануне COVID-19, а также в постковидной реальности. Во многом именно с неэффективностью государства связывают сегодня упущенные возможности прогрессивного развития стран мира. Однако автор трактует государство с точки зрения структурного подхода и приходит к выводу, что оно было, есть и будет, поскольку выполняет структурообразующие функции в системах, созданных человеком, и без него эти системы существовать не смогут. Другое дело, что его функции в зависимости от сложности систем будут изменяться, и сегодня важно понимать, каким образом они будут меняться, чтобы эффективно укреплять будущие системные целостности.

Помимо сущностных факторов, определяющих консерватизм государства (его оперирование прошлым опытом и устойчивости к изменениям), существуют и внешние формы, предопределенные субъектной составляющей диалектики отношения государства и общества как совокупности индивидов. В этом плане диалектика формальных и неформальных институтов сама по себе и их диалектическое взаимодействие выходят на первый план. И если до пандемии государство достаточно успешно могло абстрагироваться от диалектики социума и экономики, от феномена недоверия граждан к действиям государства, то пандемия вывела эти ценностные параметры в пересечении интересов граждан и государства на первый план. Более того, оказалось, что без решения проблемы возврата доверия граждан к государству невозможно устранить социетальный кризис, восстановить целостность общества и диалектику его взаимосвязей с экономикой, а, следовательно, и воссоединение политики и экономики.

В исследовании сформулирована фундаментальная проблема современных социально-экономических систем, которая заключается в игнорировании государством необходимости обеспечения диалектики взаимодействия общества и экономики. Для этого авторы предложили использовать модель дилеммы треугольника Р. Масгрейва, которая позволяет государству решать первоочередные проблемы социетального кризиса, и обеспечивать всеобщее процветание в посткоронавирусном будущем (Boston Consulting Group Perspectives, 2020).

Результаты данного исследования создают основу для последующего развития изучения роли государства и его функций в обеспечении социетального единства общества в сложных социально-экономических условиях и чрезвычайных ситуациях.

Список литературы

- Аузан, А. А. (2020, 23 июня). Эксперт: на первый план после пандемии выйдет вопрос социальной справедливости. *TACC*. <https://tass.ru/obschestvo/8793645>
- Ваславский, Я. И. (2023). Теоретическая трактовка роли и места частных компаний в процессах системообразования в экономике. *Экономическая наука современной России*, 1, 48–62. [http://dx.doi.org/10.33293/1609-1442-2023-1\(100\)-48-62](http://dx.doi.org/10.33293/1609-1442-2023-1(100)-48-62)
- Ваславский, Я. И. (2022). Функции государства и упущенные возможности социально-экономического прогресса в период пандемии. *Вестник Алтайской академии экономики и права*, 5–2, 168–175. <http://dx.doi.org/10.17513/vaael.2192>
- Лубарский, Г. Ю. (2023). Теория динамики сложной социальной системы (I). *Полис*, 2, 41–50. <https://doi.org/10.17976/jpps/2004.02.05>
- Парсонс, Т. (1993). Понятие общества: компоненты и их взаимоотношения. *THESIS*, 2, 94–122.
- Попов, В. Б. (2018). *Антропосоциетальный универсум: многомерная эволюция*. Ростов-на-Дону: Фонд образования и науки.
- Bales, R., & Parsons, T. (1956). *Family, socialization and interaction process*. London: Routledge.

BCG. (2020). *Beyond the Curve. How Governments Can Galvanize their Nations for the Rebound*. https://web-assets.bcg.com/img-src/BCG-How-Governments-Can-Galvanize-Their-Nations-for-the-Rebound-May-2020_tcm9-246356.pdf

BCG. (2020). *COVID-19. Facts, scenarios, and actions for business leaders*. <https://media-publications.bcg.com/BCG-COVID-19-BCG-Perspectives.pdf>

BCG. (2020). *COVID-19. Facts, scenarios, and actions for leaders. Publication #2 with a focus on: preparing for the restart*. <https://media-publications.bcg.com/BCG-COVID-19-BCG-Perspectives-Version2.pdf>

Fairbrother, M. (2020). *How Much Do People Value Future Generations? Climate Change, Trust, and Public Support for Future-Oriented Policies — Data from Sweden (Version 1) [Data set]*. Gothenburg: Swedish National Data Service. <https://doi.org/10.5878/abr0-ba73>

Gjaja, M., Hutchinson, R., Farber, A., Brimmer, & A., Kahn, D. (2020). *Three Paths to the Future*. BCG Analysis. <https://www.bcg.com/publications/2020/three-paths-to-the-future-post-covid-19>

Habermas, J. (1989). *The Structural Transformation of the Public Sphere: An Inquiry into a Category of Bourgeois Society* (Trans. by Burger T. with the Assistance of Lawrence F.). Cambridge: Polity Press.

Jennings, W., Stoker, G., Valgarsson, V., Devine, D., & Gaskell, J. (2021). How trust, mistrust and distrust shape the governance of the COVID-19 crisis. *Journal of European Public Policy*, 28(8), 1174–1196. <https://doi.org/10.1080/13501763.2021.1942151>

Johns Hopkins Center for Health Security. (2019). *Global Health Security Index. Building Collective Action and Accountability*. https://www.ghsindex.org/wp-content/uploads/2019/10/GHS-Index-Report_FINAL_Oct2019.pdf

IMF. (2020). *How will the world be different after COVID-19?* <https://www.imf.org/external/Pubs/FT/fandd/2020/06/pdf/how-will-the-world-be-different-after-COVID-19.pdf>

IMF. (2020). *World Economic Outlook, April 2020: The Great Lockdown*. <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2020/04/14/World-Economic-Outlook-April-2020-The-Great-Lockdown-49306>

Keller, A. G. (1920). *Societal evolution: a study of evolutionary basis of society*. New York: The Macmillan company.

McKinsey Global Institute. (2020). *Prioritizing health: a prescription for prosperity. Executive summary*. <https://www.mckinsey.com/industries/healthcare/our-insights/prioritizing-health-a-prescription-for-prosperity>

Musgrave, R. A. (1959). *The theory of public finance: a study in public economy*. New York: McGraw-Hill.

Narsee, A. (2021). *Europeans' Right to Protest Under Threat*. Carnegie Europe. <https://carnegieeurope.eu/2021/01/27/europeans-right-to-protest-under-threat-pub-83735>

Nikishina, E., & Korobkova, N. (2022). Social capital as a containment factor of the COVID-19 pandemic. *Population and Economics*, 6(4), 62–82. <https://doi.org/10.3897/popecon.6.e85798>

OECD. (2017). *OECD Guidelines on Measuring Trust*. Paris: OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/9789264278219-en>

OECD. (2018). *Risks that Matter: Main Findings from the 2018 OECD Risks that Matter Survey*. Paris: OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/9266e48a-en>

OECD. (2018). *Understanding the Drivers of Trust in Government Institutions in Korea*. Paris: OECD Publishing. <https://dx.doi.org/10.1787/9789264308992-en>

OECD. (2021). *Government at a Glance 2021*. Paris: OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/1c258f55-en>

OECD. (2021). *Understanding the Drivers of Trust in Government Institutions in Finland*. Paris: OECD Publishing. <https://dx.doi.org/10.1787/52600c9e-en>

Okun, A. M. (2015). *Equality and Efficiency: The Big Tradeoff*. Washington, D. C. : Brookings Institution Press.

Parsons, T. (1993). The concept of society: components and their interrelations. *THESIS*, 2, 94–122.

Pilipenko, O. I., & Pilipenko, A. I. (2020). Mysteries of unsustainable public finance and of low economic growth: trap of low efficiency of the state. In M. Ziolo (Ed.), *Social, Economic, and Environmental Impacts Between Sustainable Financial Systems and Financial Markets (Advances in Finance, Accounting, and Economics (AFAE) book series)*. IGI Global. <https://doi.org/10.4018/978-1-7998-1033-9.ch009>

Remes, J., Linzer, K., & Singhal, S., et al. (2020). *Ten innovations that can improve global health*. McKinsey Global Institute. <https://www.mckinsey.de/industries/healthcare/our-insights/ten-innovations-that-can-improve-global-health>

Vlasov, S. A., & Deryugina, E. B. (2018). *Fiscal multipliers in Russia*. Moscow: Bank of Russia. https://cbr.ru/Content/Document/File/87582/wp28_e.pdf

References

Auzan, A. A. (2020, June 23). Expert: the issue of social justice will come to the fore after the pandemic. *TASS*. <https://tass.ru/obshchestvo/8793645>

Lyubarsky, G. Yu. (2004). Theory of dynamics of a complex social system (I). *Polis*, 2, 41–50. <https://doi.org/10.17976/jpps/2004.02.05>

Parsons, T. (1993). The concept of society: components and their interrelations. *THESIS*, 2, 94–122.

Popov, V. B. (2018). *Anthroposocietal universe: a multidimensional evolution*. Rostov-on-Don: Education and Science Foundation.

Vaslavskiy, Ya. I. (2022). The functions of the state and missed opportunities for socio-economic progress during the pandemic. *Bulletin of the Altai Academy of Economics and Law*, 5–2, 168–175. <http://dx.doi.org/10.17513/vaael.2192>

Vaslavskiy, Ya. I. (2023). Theoretical interpretation of the role and place of private companies in the processes of system formation in the economy. *Economic science of modern Russia*, 1, 48–62. [http://dx.doi.org/10.33293/1609-1442-2023-1\(100\)-48-62](http://dx.doi.org/10.33293/1609-1442-2023-1(100)-48-62).

ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ

В. В. Муратова¹

Высшая школа бизнеса,
Национальный исследовательский университет
«Высшая школа экономики» (Москва, Россия)

Е. Р. Шарко²

Высшая школа бизнеса,
Национальный исследовательский университет
«Высшая школа экономики» (Москва, Россия)

УДК: 339.13

doi: 10.55959/MSU0130-0105-6-59-5-9

АДАПТАЦИЯ БИЗНЕС-МОДЕЛИ D2C ДЛЯ МАРКЕТПЛЕЙСОВ НА РЫНКЕ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ: ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ВЫБОР ПРОДАВЦОВ³

В 2024 г. российские маркетплейсы испытывают снижение темпов прироста продавцов на своих платформах из-за набирающего обороты тренда на D2C модель дистрибуции товаров. Цель исследования — выявление основных факторов выбора маркетплейсов розничными продавцами для улучшения стратегии по привлечению малых и средних бизнесов на крупные российские маркетплейсы (Ozon, Wildberries, Яндекс. Маркет и Мегамаркет). Текущие стратегии этих платформ не учитывают в достаточной мере потребности и интересы малых и средних бизнесов, что приводит к затруднениям в привлечении новых продавцов. Авторами систематизированы подходы к определению D2C модели дистрибуции товаров на рынке E-commerce (12 глубинных интервью, контент-анализ) и выявлены факторы, влияющие на выбор продавцами каналов продаж (443 респондентов, факторный анализ, CFA). Выполнена оценка влияния выделенных факторов на выбор продавцов между собственными интернет-площадками и маркетплейсами (регрессионный анализ). Результатами исследования выступают сформированные рекомендации по адаптации стратегии привлечения

¹ Муратова Валерия Вячеславовна — стажер-исследователь, научно-учебная лаборатория сетевых форм организации, Высшая школа бизнеса, Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»; e-mail: vvmuratova@edu.hse.ru, ORCID: 0009-0008-1897-2461.

² Шарко Елена Романовна — к.э.н., старший преподаватель департамента маркетинга, н.с., лаборатория сетевых форм организации, Высшая школа бизнеса, Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»; e-mail: esharko@hse.ru, ORCID: 0000-0002-2818-4329.

³ Исследование осуществлено в рамках Программы фундаментальных исследований НИУ ВШЭ в 2024 г.

© Муратова Валерия Вячеславовна, 2024 

© Шарко Елена Романовна, 2024 

продавцов на площадки электронной коммерции, в частности на маркетплейсы. Рекомендации направлены на разработку вводных курсов для новых продавцов, медиастратегии для информирования о возможностях маркетплейсов, улучшение функций поддержки и консультирования, снижение барьеров для входа, предоставление гибких маркетинговых инструментов, программы лояльности для продавцов, улучшение логистической поддержки и организацию регулярных обучающих мероприятий.

Ключевые слова: D2C-модель, электронная коммерция, маркетплейсы, малый и средний бизнес, стратегия привлечения.

Цитировать статью: Муратова, В. В., & Шарко, Е. Р. (2024). Адаптация бизнес-модели D2C для маркетплейсов на рынке электронной коммерции: факторы, влияющие на выбор продавцов. *Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика*, 59(5), 172–199. <https://doi.org/10.55959/MSU0130-0105-6-59-5-9>.

V. V. Muratova

Graduate School of Business, HSE University (Moscow, Russia)

E. R. Sharko

Graduate School of Business, HSE University (Moscow, Russia)

JEL: D91, L81, M31

ADAPTING THE D2C BUSINESS MODEL FOR MARKETPLACES IN E-COMMERCE MARKET: DETERMINANTS OF SELLERS' CHOICE⁴

In 2024, Russian marketplaces are experiencing a decline in the growth rate of sellers on their platforms due to an increasing trend towards the D2C (Direct-to-Consumer) distribution model. The objective of this study is to identify the main determinants of sellers' choice of marketplaces to enhance strategies for attracting small and medium-sized enterprises (SMEs) to major Russian marketplaces, such as Ozon, Wildberries, Yandex.Market, and Megamarket. Current strategies employed by these platforms do not adequately address the needs and interests of SMEs, resulting in difficulties in attracting new sellers. The authors have systematized the approaches to defining the D2C distribution model within the e-commerce market through 12 in-depth interviews and content analysis, and have identified the factors influencing sellers' channel selection based on a sample of 443 respondents using factor analysis and confirmatory factor analysis (CFA). Assessing the impact of identified factors on sellers' choices between their own online platforms and marketplaces was conducted through regression analysis. The findings of the study culminate in a set of recommendations intended at adapting strategies for attracting sellers to e-commerce platforms, particularly marketplaces. These recommendations include the development of introductory courses for new sellers, media strategies to inform about marketplace opportunities, enhancement of support and consulting functions, reduction of entry barriers, provision of flexible marketing tools, loyalty programs for sellers, improved logistical support, and the organization of regular training events.

⁴ The study was implemented in the framework of the Basic Research Program at the National Research University Higher School of Economics (HSE University) in 2024.

Keywords: D2C distribution model, e-commerce, marketplaces, medium-sized enterprises, strategy for attracting.

To cite this document: Muratova, V. V., & Sharko, E. R. (2024). Adapting the D2C business model for marketplaces in e-commerce market: determinants of sellers' choice. *Lomonosov Economics Journal*, 59(5), 172–199. <https://doi.org/10.55959/MSU0130-0105-6-59-5-9>

Введение

В 2022 г. рынок электронной коммерции в России значительно увеличился, с ростом на 58,5% по сравнению с 2020 г. (Шарко, Иванова, 2022), что было обусловлено изменением потребительских привычек из-за пандемии COVID-19. Наиболее динамичными сегментами стали eGrocery, ePharma и маркетплейсы, такие как Ozon и Wildberries (Metacommerce, 2021), где количество продавцов на маркетплейсах возросло на 279% в первом квартале 2021 г. и достигло 355% к концу года. Однако начиная с 2022 г. темпы прироста продавцов стали снижаться, и к 2023 г. этот показатель упал до 21%, что связано с растущей популярностью модели D2C (продажа напрямую потребителю) среди малого и среднего бизнеса.

Модель D2C, хотя и существующая давно, стала привлекать внимание предпринимателей только недавно (РБК, 2022), что может привести к дальнейшему оттоку продавцов с крупных маркетплейсов, если не будут улучшены стратегии их привлечения. Важно отметить, что маркетплейсы зависят от доходов, получаемых от продавцов через комиссии и другие затраты, что делает привлечение новых селлеров критически важным для их устойчивости (Tinkoff, 2023).

Таким образом, проблема заключается в том, что растущий тренд D2C приводит к снижению динамики прироста продавцов на маркетплейсах в России. В настоящее время отсутствуют теоретические и практические решения для этой проблемы, и маркетплейсы продолжают придерживаться устаревших стратегий привлечения, что требует пересмотра и улучшения в условиях меняющегося рынка.

Исследование выполнено в два этапа: качественный — проведено 12 глубинных интервью с представителями малого и среднего бизнеса, результаты проанализированы при помощи контент-анализа, и количественный — онлайн-опрос, в котором приняли участие продавцы, которые используют модель прямых продаж (443 респондента). Полученный объем выборки является достаточным для тестирования гипотез с использованием факторного подтверждающего анализа (CFA) и регрессионный анализ.

Обзор исследований D2C модели дистрибуции товаров

Идея «прямых продаж» существует давно, но с развитием технологий и платформ электронной коммерции она стала более доступной и попу-

лярной для предприятий различных размеров. Необходимо проанализировать различные интерпретации термина «прямые продажи», опираясь на авторитетные источники и свежие исследования, которые еще не получили широкого распространения. Первоначально термин был введен в 1990 г., но его определение не учитывало концепцию онлайн-продаж (Baker, 1990), что сделало его недостаточным для современных условий.

В начале 1990-х гг. исследователи начали расширять определение, добавив метод «от двери до двери», который подразумевал демонстрацию товара непосредственно в доме потребителя (Clemente, 1992). Важным аспектом интерпретации термина являются исторические факторы, влияющие на его понимание. Петерсон и Вотрубa (Peterson, Wotruba, 1996) выделили три аспекта: оперативный, стратегический и тактический. Оперативный подход в основном повторяет предшествующие определения, тогда как стратегический подход рассматривает прямые продажи как модель распределения, позволяющую организациям самостоятельно определять условия продажи.

С начала 2010-х гг. концепция прямых продаж претерпела изменения, особенно с ростом онлайн-продаж, что сделало их важными для малого и среднего бизнеса. Мелкие предприниматели начали использовать прямые продажи через онлайн-каналы (Li, Troutt, 2011), что позволяло им обойти посредников и сократить затраты на маркетинг (Leimstoll, Wölflé, 2021). В этот период также поднимался вопрос о необходимости контроля рекламной функции со стороны производителей (Li, Ouyang, 2016; Shi, Chhajed, 2020).

Кроме того, концепция «прямых продаж» включает многоуровневый маркетинг (Wang, Leng, 2018), где компания продает продукцию через знакомых (Chong, 2022), однако эта модель не рассматривается из-за отсутствия онлайн-продаж. Важно также отметить, что прямые продажи позволяют производителям контролировать весь процесс создания продукта (Glackin, Adivar, 2023), что дает возможность разрабатывать уникальные товары, соответствующие потребностям клиентов. Таким образом, авторами сформирована теоретическая рамка исследования, которая отражает развитие концепции «прямые продажи» (табл. 1).

В результате систематизации подходов и концепций были выявлены главные аспекты, включенные в понятие «прямые продажи», которые обладают значимостью с научной точки зрения и являлись фундаментальными, но в то же время оставались актуальными. Среди фундаментальных аспектов можно выделить методологию определения, предложенную Петерсоном и Вотрубой в 1996 г., согласно которой Direct-to-consumer прежде всего представляет собой модель дистрибуции товаров, где производитель самостоятельно устанавливает условия продажи товаров, а также концепция Гласкина и Адивара (Glackin, Adivar), представленная в 2023 г., согласно которой модель D2C может быть успешно адаптирована как для

малых, так и для крупных предприятий. Среди актуальных концепций выделяется концепция Леймстола и Вульфа Leimstoll и Wölfle, представленная в 2021 г., которая предполагает отсутствие маркетплейса в цепочке дистрибуции товаров, что позволяет передавать дополнительные функции, такие как маркетинг и доставка, на аутсорсинг. Помимо этого, актуальность сохраняет концепция С. Ванга и М. Денга (Wang C. и Leng M., предложенная в 2018 г., согласно которой D2C может применять комбинированный подход к реализации продукции посредством как онлайн-, так и офлайн-каналов распространения.

Авторами сформирован единый подход к определению термина Direct-to-consumer модели:

Direct-to-consumer — это модель дистрибуции товаров, в рамках которой субъекты малого и среднего бизнеса независимо устанавливают условия продажи своих товаров, осуществляют сбыт продукции через онлайн-каналы, а также могут самостоятельно выполнять маркетинговые функции и доставку либо передавать эти задачи на аутсорсинг специализированным маркетинговым агентствам и логистическим сервисам.

Таблица 1

Теоретическая рамка исследования концепции «прямые продажи»

Период	Автор	Ключевые идеи	Комментарий
1990-ые	Baker, 1990	Direct to consumer (D2C) — это форма продажи, при которой отсутствуют посредники	Данная идея является основополагающей в подходах к определению D2C-модели, на которой строятся последующие исследования в области прямых продаж
	Clemente, 1992	Прямые продажи включают продажи «от двери до двери»	Данная идея получила свое распространение в 1990-х гг. с распространением метода продаж, при котором продавец приходит на дом к покупателю и демонстрирует преимущества товара, однако на данный момент времени она не является актуальной
	Peterson, Wotruba, 1996	Direct to consumer (D2C) — это модель дистрибуции товаров, при которой производитель сам определяет условия продажи товаров	Данная идея впервые обозначила D2C модель как модель дистрибуции товаров, что на данный момент является основополагающей идеей при подходе к определению термина
2010-ые	Li, Troutt, 2011	Прямые продажи важны для сегмента малого и среднего бизнеса	На данный момент эта идея все еще остается актуальной, так как с 2022 г. модель прямых продаж получила свое распространение именно среди малого и среднего бизнеса

Период	Автор	Ключевые идеи	Комментарий
2020-ые	Li, Ouyang, 2016	Функция маркетинга также должна быть подконтрольна предприятию в рамках концепции прямых продаж	На данный момент идея не является актуальной для D2C-сегмента рынка, так как свое распространение получили различные маркетинговые агентства разного уровня, поэтому данная функция преимущественно отдана на аутсорсинг
	Wang, Leng, 2018	Direct-to-consumer (D2C) — это модель дистрибуции товаров, при которой используется комбинированный метод продаж через онлайн- и офлайн- каналы	С развитием онлайн-продаж данная концепция получила свое распространение и в прямых продажах, сделав их доступней для сегмента малого и среднего бизнеса
	Leimstol, Wölfe, 2021	Direct to consumer (D2C) — модель подразумевает отсутствие маркетплейса в цепочке дистрибуции товаров	Маркетплейсы получив свое распространение в 2010-х гг., стали прямыми конкурентами бизнесов, которые используют модель прямых продаж, поэтому важно различать две модели осуществления торговли
	Chong, 2022	Концепция прямых продаж подразумевает «многоуровневый маркетинг», в котором новых потребителей привлекают через родственников и знакомых	Данная концепция входит в понятие прямых продаж, но на данный момент не имеет большого распространения среди предпринимателей
	Shi, Chhajed, 2020	Direct to consumer (D2C) — это модель дистрибуции товаров, при которой производитель сам определяет условия производства товаров	Данная концепция не актуальна для нынешнего рынка, так как большинство предпринимателей преимущественно перепродают товары, которые закупают у определенных производителей
	Glackin, Adivar, 2023	Модель D2C может быть адаптирована как для малого, так и для крупного бизнеса	Данная идея критически важна, так как сейчас перед малыми предпринимателями стоит проблема конкуренции на рынке с крупными компаниями, которые также адаптируют под себя модель прямых продаж, в том числе основные конкурентные преимущества на рынке в виде персонализированного взаимодействия с покупателями

Источник: составлено авторами.

Существующие на российском рынке маркетплейсы имеют не такую богатую историю с момента своего появления, поэтому многие наработки и стратегии по привлечению новых продавцов считаются конфиденциальной информацией конкретной платформы. Отсутствуют также российские публикации, которые бы широко охватывали выделенную авторами проблематику, поэтому авторы приняли решение изучить проблему через практический опыт компании Amazon — по всем критериям компания соответствует поставленным задачам исследования.

Amazon — крупнейший маркетплейс с выручкой 692,7 млн долл. в 2023 г. (ChannelEngine, 2023). В настоящее время на платформе зарегистрировано 9,7 млн продавцов, среди которых 2 млн представляют собой независимых предпринимателей из сегмента малого и среднего бизнеса (Estore Factory, 2023). Доходы от данного сегмента составляют 60% всей выручки Amazon, что подчеркивает важность привлечения новых продавцов именно из этой категории. (Jungle Scout, 2024). Amazon привлекает продавцов через коммуникацию, инструменты (ISpotTV, 2023) и возможности для развития бизнеса. Коммуникация с клиентами важна для привлечения покупателей. Для продавцов маркетплейс использует социальные сети, блог и фестиваль Accelerate для продвижения, обучения и обмена опытом, где собирает продавцов из разных стран и рассказывает о нововведениях в сервисах компании. Данный фестиваль помогает наладить коммуникацию между компанией и селлерами путем сбора обратной связи и общения напрямую о переживаниях продавцов. Во время мероприятия проводятся мастер-классы, панельные дискуссии и семинары, которые помогают продавцам улучшить свои навыки и узнать о лучших практиках ведения бизнеса на платформе. Accelerate также предоставляет продавцам возможность встретиться с представителями Amazon, задать вопросы и получить индивидуальные рекомендации, что способствует укреплению доверия и партнерских отношений (Amazon, 2023).

Еще одно направление работы Amazon по привлечению новых продавцов — создание сервисов для улучшения пользовательского опыта (сервис FBA (Fulfillment by Amazon) позволяет продавцам использовать склады Amazon за плату (Houde, 2023); сервис Amazon Seller Central — специальная платформа для продавцов, которая позволяет независимым продавцам управлять своими продажами на маркетплейсе; сервис Amazon Stores — дает возможность брендам создавать многопанельные витрины для своих товаров (Amazon, 2024)).

На основе информации о сущности модели прямых продаж, и стратегии привлечения продавцов маркетплейсы Amazon нами были разработаны исследовательские гипотезы (табл. 2).

Разработка гипотез исследования

Гипотеза	Обоснование	Автор(ы)
<i>H1: Продавцы, которым важно минимизировать операционные расходы, выбирают D2C-модель дистрибуции</i>	Данная гипотеза была сформирована на основе выводов исследования С. Ванга и М. Ленга о том, что D2C-модель подразумевает комбинированные продажи через онлайн- и офлайн-каналы, при которых происходит значительное снижение операционных расходов по сравнению с продажами через посредников	Wang, Leng, (2018)
<i>H2: Для продавцов, которым важно быстро достичь большой аудитории и увеличить географический охват, свойственно выбирать маркетплейсы</i>	Данная гипотеза была сформирована на основе практики привлечения продавцов маркетплейсом Amazon при помощи сервисов продвижения площадки, которые помогают в короткие сроки достичь большой аудитории	Amazon, 2024
<i>H3: Продавцы выбирают маркетплейсы из-за предоставляемых логистических услуг и удобства управления доставкой, а также минимизации рисков</i>	Данная гипотеза была сформирована на основе практики привлечения продавцов маркетплейсом Amazon при помощи сервиса FBA, которым пользуется подавляющее число продавцов на площадке и который позволяет увеличить географический охват распространения товара, а также снизить расход ресурсов на логистику и нивелировать подавляющее количество рисков связанных с утерей товара транспортной компанией	Houde, 2023
<i>H4: Продавцы, которым важен доступ к аналитике и данным о потребителях, выбирают прямые продажи</i>	Данная гипотеза была сформирована на основе выводов исследования Shi и Chhajed о том, что D2C-модель предоставляет важное конкурентное преимущество — «персонализированный подход к клиентам», которое достигается за счет сбора определенной аналитики и данных о клиентах	Shi, Chhajed, 2020
<i>H5: Продавцов, которые выбирают D2C-модель дистрибуции, отталкивает конкуренция на маркетплейсах</i>	Данная гипотеза была сформирована на основе выводов о конкурентной среде среди российских маркетплейсах на рынке электронной коммерции	Авторская гипотеза
<i>H6: Продавцы, которым важно не вкладывать много интеллектуальных ресурсов в продвижение своего бренда, склонны выбирать маркетплейсы для масштабирования</i>	Данная гипотеза была сформирована на основе практики привлечения продавцов маркетплейсом Amazon при помощи сервиса Amazon Seller University, который позволяет получить подробную информацию об инструментах продвижения на маркетплейсе, а также обзор практик успешных продавцов на площадке	Amazon, 2024

Источник: составлено авторами.

Исходя из выдвинутых гипотез, можно говорить о теоретической значимости исследования, так как исследований на тему привлечения селлеров на площадки электронной коммерции на российском рынке не существует, и полученные в результате проверки гипотез данные смогут восполнить данный пробел и стать базисом для улучшения стратегий привлечения известных российских маркетплейсов.

Обзор российского сегмента D2C-рынка электронной коммерции

В 2018 г. сегмент D2C (Direct-to-Consumer) достиг объема в 800 млрд руб., что составляло 40% от всего рынка электронной коммерции. В то время маркетплейсы были не так развиты и в основном не имели широкого доверия у потребителей. Однако с наступлением пандемии COVID-19 в 2020 г. маркетплейсы стали набирать популярность на рынке электронной коммерции, так как потребители все чаще выбирали онлайн-платформы для покупок. По данным агентства Inventive, в 2020 г. доля прямых продаж на рынке составляла всего 15% от всех онлайн-продаж в России (Tadviser, 2024).

Несмотря на это в 2023 г. был замечен небольшой рост прямых продаж за счет ужесточения условий работы на маркетплейсах. Новые требования и правила, введенные крупными платформами, такие как повышение комиссионных сборов, ограничение на ассортимент и ужесточение правил логистики, стали вызывать недовольство среди продавцов. Эти изменения заставили многих продавцов пересмотреть свои стратегии и искать альтернативные каналы сбыта.

Как можно увидеть на рис. 1, в 2023 г. наблюдалась тенденция, не свойственная последним пяти годам развития рынка электронной коммерции: рост доли прямых продаж. Это связано с тем, что крупные маркетплейсы начали ужесточать условия работы для продавцов. Повышение комиссий, введение новых ограничений на ассортимент и более строгие логистические требования вынудили многих продавцов искать альтернативные пути сбыта. В результате продавцы сталкиваются с непростым выбором: продолжать работать на маркетплейсах, принимая новые условия, или переходить к модели D2C, которая, хотя и требует значительных вложений в собственную инфраструктуру, позволяет лучше контролировать бренд.

Таким образом, сегмент D2C пережил крупный спад с появлением маркетплейсов. Однако в последнее время рынок демонстрирует небольшой рост, который имеет тенденции значительно вырасти. Несмотря на то что маркетплейсы все еще имеют лидерские позиции на рынке, такая ситуация на рынке может поменяться в любой момент, следовательно, компаниям, владеющим маркетплейсами, необходимо начать трансформиро-

вать свои стратегии привлечения новых продавцов на площадки уже сейчас, в случае если они этого не сделают, сегмент маркетплейсов может потерять свои лидирующие позиции.

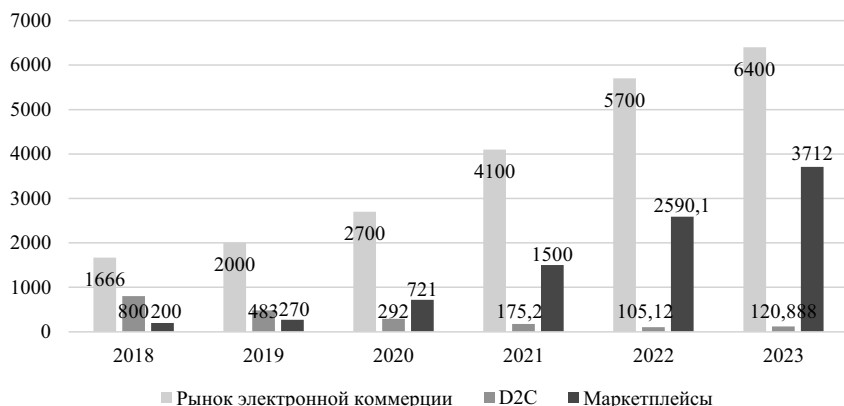


Рис. 1. Объемы рынка электронной коммерции 2018–2023 гг., млн руб.

Источник: составлено авторами по (Tadviser, 2024).

Важно выделить основные рыночные тренды, которые сложились в 2019–2024 гг. на рынке электронной коммерции в целом и в сегменте D2C в частности.

Тренд «Персонализация». Среди бизнесов распространены персонализированные коммуникации с потребителем, так как D2C-бренды имеют возможность взаимодействовать со своим потребителем напрямую и собирать о них необходимую информацию. С развитием технологий и методов анализа потребителя такое взаимодействие не требует больших затрат. На основе данных о клиенте ему можно предлагать товары, основанные на его предпочтениях, в то время как такая опция не доступна продавцам на маркетплейсах (Unybrands, 2023).

Тренд «Устойчивый маркетинг». Более 30% потребителей в России готовы переплачивать за товары, произведенные с учетом новых экологических тенденций. Социальная ответственность бизнеса становится важным фактором при принятии решений о покупке у российских потребителей. Многие D2C-бренды акцентируют свое внимание на устойчивом производстве и экологичной упаковке и таким образом повышают узнаваемость своего бренда и его показателя здоровья (Мастера, 2019).

Тренд «Важность клиентского сервиса». Высокий уровень клиентского обслуживания и послепродажного сервиса становится нормой для успешных D2C-брендов. С каждым годом становится все сложнее привлекать новых клиентов, поэтому компании сосредотачиваются на удержании уже существующей клиентской базы. Прямой контакт с клиентами также

позволяет брендам оперативно реагировать на отзывы и жалобы, а также повышать лояльность клиентов (Unybrands, 2023).

Тренд «Цифровые технологии в продажах». С появлением и развитием нейросетей многие затраты на маркетинг заметно снизились. Малым бизнесам не нужно тратить большое количество денег на отрисовку рекламного креатива, который теперь можно сделать с помощью нейросетей. Многие D2C-бренды пользуются этим, что позволяет им конкурировать за показатели доли голоса в медиа пространстве. Нейросети также помогают поддерживать послепродажный сервис, автоматические ответы на отзывы и чат-боты на собственных сайтах, помогают при решении проблем клиента.

Тренд «Сторителлинг». Использование сторителлинга в прямых продажах на рынке электронной коммерции помогает брендам выделиться среди конкурентов, создать уникальный имидж и убедить потребителей в ценности своих продуктов или услуг (Unybrands, 2023).

Таким образом, на рынке электронной коммерции существующие тренды являются драйверами для брендов, в то же время маркетплейсы не располагают теми инструментами, которые помогали бы им конкурировать с D2C-производителями.

Стоит отметить, что в основном маленькие бренды строят свою стратегию продвижения через доступные социальные сети. Инструменты, которые они предоставляют, являются наиболее бюджетными и простыми в освоении. Основными инструментами продвижения на рынке прямых продаж выступают продажи через прямые трансляции (Live commerce) и продажи через социальные сети (Social commerce). Эти два инструмента получили широкое распространение в Китае, и оба они направлены на продвижение в сегменте D2C.

Продажи через прямые трансляции — это продажи, где покупатели сразу могут увидеть демонстрацию свойств продукта, а также смогут напрямую задать интересующие их вопросы продавцу и на той же трансляции купить продукт. Ожидается, что такой инструмент в будущем станет еще более распространенным (Callibri, 2021). Этот инструмент помогает создать чувство срочности и уникальности, так как продажи через прямые трансляции происходят в реальном времени. Различные предложения (скидки), представленные во время трансляции, могут стимулировать покупателей к действию прямо сейчас, иначе перед покупателем возникнет страх упущенной возможности, что является одним из основных драйверов к покупке товаров. В то же время продажи через социальные сети позволяют повысить у потребителя доверие к товару и в реальном времени дает возможность потенциальным покупателям увидеть их в действии.

Продажи через социальные сети — это инструмент, подразумевающий использование социальных сетей для продвижения своего продукта (Chong, 2022). На данный момент в России только мессенджер ВК обладает

таким инструментарием. Продавец может добавлять свои товары в специальную карусель, которая доступна подписчикам и посетителям страницы магазина на платформе. Поскольку мессенджер ВКонтакте (VK) является одной из самых популярных социальных платформ в России, использование функционала «Продажи через социальные сети» может быть особенно эффективным для малых предпринимателей. Продавцы также используют функции аналитики и отслеживания результатов для оценки эффективности своих кампаний в мессенджере и оптимизации своих стратегий продаж. Это позволяет малым предпринимателям быть более осведомленными о том, насколько эффективно товары продвигаются на платформе.

Использование продажи через социальные сети в мессенджере VK может быть эффективным способом для малых предпринимателей продвигать свои товары, увеличивать продажи и развивать свой бизнес в онлайн-среде, особенно с учетом популярности этой социальной платформы среди пользователей в России. Таким образом, рынок прямых продаж имеет свой собственный инструментарий для продвижения товаров, который отличает его от остального рынка электронной коммерции.

Необходимо отметить, что эксперты прогнозируют рост прямых продаж не только в сегментах малого и среднего бизнеса, но и для крупных бизнесов. Прежде всего, это связано с тем, что маркетплейсы ужесточают свою политику в виде увеличения комиссии за продажу товаров и увеличения логистических затрат. По оценкам экспертов (Tadviser, 2024), комиссия будет в среднем достигать 30% от суммы продажи товара, сейчас этот показатель держится на уровне 20% в среднем по различным категориям. В связи с данным фактом можно предполагать, что рынок, переживший в 2020–2023 гг. крупный спад, продолжит свой рост в ближайшие пять лет. Это может способствовать увеличению числа компаний, предпочитающих продажи через прямые каналы, чтобы избежать высоких комиссионных сборов на маркетплейсах и иметь больший контроль над процессом продажи.

Прямые продажи могут также обеспечить компаниям большую гибкость в управлении ценами, маркетингом и обслуживанием клиентов, что может стать ключевым преимуществом в условиях ужесточения конкуренции. Рост прямых продаж может также способствовать развитию инновационных методов маркетинга, включая продажи через прямые трансляции (Live commerce) и продажи через социальные сети (Social commerce) для привлечения и удержания клиентов. Кроме того, компании могут активнее инвестировать в развитие онлайн-продаж и улучшение пользовательского опыта, чтобы эффективно конкурировать и расширять свою долю рынка. В целом переход к прямым продажам может стать стратегическим шагом для компаний в условиях изменяющейся экономической среды и требований рынка, обеспечивая им дополнительные возможности для роста и развития в будущем.

Методология

Дизайн исследования

Исследование организовано следующим образом: качественный и количественный этапы. Качественный этап включает проведение серии глубинных интервью с предпринимателями малого и среднего секторов. Цель глубинных интервью — необходимость выяснить, релевантны ли выделенные гипотезы и имеют ли они смысл на российском рынке. Важно также было выделить индикаторы, которые помогли конкретизировать факторы выбора селлерами платформы (разработка онлайн-анкеты). Важно отметить, что часть интервью проведена с селлерами, которые распространяют свой товар через платформы маркетплейсов, другая часть интервью проведена с предпринимателями, которые осуществляют продажи через свои сайты или социальные сети. Такой дифференцированный подход к проведению интервью помог сформировать четкое видение ситуации на рынке.

В рамках данного этапа было составлено два гайда: для селлеров, которые в качестве канала продаж используют маркетплейсы, и для предпринимателей, которые реализуют продукцию через собственные каналы (сайты и социальные сети). Каждый из гайдов включал пять блоков.

Блок 1. Ознакомительные вопросы, в которых спрашиваются характеристики респондента, а также специфика его бизнеса.

Блок 2. Направлен на положительные аспекты канала дистрибуции, на понимание, по каким причинам, был выбран именно данный канал.

Блок 3. Ограничения того или иного канала дистрибуции.

Блок 4. Обсуждение конкуренции и как с ней справляться в двух каналах.

Блок 5. Обсуждение возможного масштабирования бизнеса и прогнозирование будущего при помощи доступных инструментов.

На втором этапе была разработана анкета для онлайн-опроса среди малых предпринимателей, с целью выявить факторы и как именно они влияют на решение селлера о выборе модели дистрибуции товаров.

В опросе респондентам предлагалось оценить степень согласия с представленными утверждениями по шкале от 1 до 5, где 1 означало полное несогласие, а 5 — полное согласие с приведенными высказываниями. Свою нейтральную позицию представитель бизнеса мог обозначить, выбрав в опросе цифру 3.

После проведения глубинных интервью полученные данные подверглись кодировке и были проанализированы при помощи контент-анализа.

Полученные в результате количественного этапа исследования данные проанализированы при помощи факторного подтверждающего анализа, а также выполнен регрессионный анализ с целью определения влияния факторов на зависимую переменную.

Данные были закодированы при помощи MS Excel. Сформированная и закодированная база ответов была загружена в программу SPSS с целью проведения факторного анализа, а потом данные опять были перенесены в Excel с целью проведения регрессионного анализа. Полученные результаты визуализированы при помощи сервиса Yandex DataLance.

Описание выборки

Выборка для глубинных интервью состоит из предпринимателей женского и мужского пола, обороты бизнесов которых соответствуют критериям малого и среднего бизнеса. Критерии сегментации приведены в табл. 2.

Таблица 2

Критерии сегментации респондентов для глубинного интервью

Демографические			Географические	Психографические
Пол	Возраст	Доход предприятия	Место проживания	Канал продаж
Мужской	18–25 лет	До 400 млн руб.	Москва	Маркетплейсы
Женский	25–45 лет			Собственный сайт или социальные сети

Данные критерии будут ключевыми для отбора респондентов для интервью (Консультант, 2024). Ввиду ограничений выборка будет невероятной и построена при помощи метода снежного кома. Выборка для интервью с селлерами с маркетплейсов состояла из 6 селлеров возрастом от 20 до 27 лет. Все респонденты живут в Москве и имеют месячный доход от 100 тыс. до 500 тыс. руб.

Выборка для интервью с продавцами, которые продают напрямую без посредников, также состояла из 6 селлеров возрастом от 20 до 34 лет. Все респонденты живут в Москве и имеют месячный доход от 250 тыс до 450 тыс руб. Продавцы используют разнообразные площадки для продажи своих товаров, в частности собственные сайты, магазины в социальной сети Вконтакте и телеграмм-каналы.

Выборка для количественного этапа включала 456 респондентов, из которых 443 прошли этап отбора. Распределение респондентов по категориям товаров представлено на рис. 2.

Больше половины опрошиваемых были женщины (58%), так как опрос распространялся по тематическим чатам, в которых преимущественно состояли женщины. Большую часть опрошенных составили люди в возрасте от 18 до 25 лет (28,9%) и от 26 до 35 лет (45,8%), что также обусловлено способом распространения опроса.

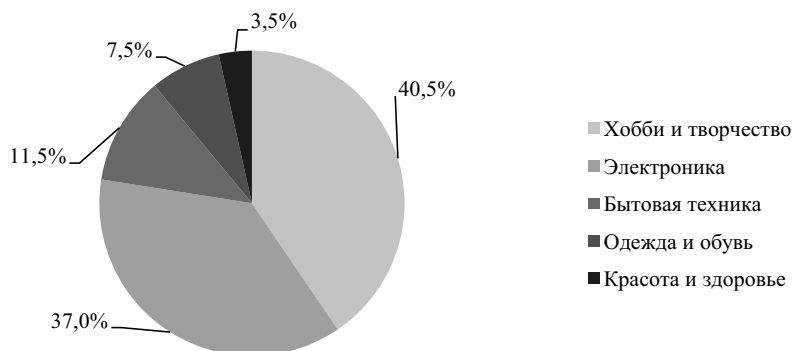


Рис. 2. Распределение респондентов по категориям товаров

Ограничения исследования

Одним из основных ограничений данного исследования является тип выборки, обусловленный ограниченными ресурсами и необходимостью использования метода «снежного кома» для формирования выборки. Этот фактор существенно ограничивает репрезентативность результатов исследования, поскольку не все потенциальные участники могут быть включены в выборку из-за специфики данного метода сбора данных.

Дополнительным ограничением исследования является ограниченная географическая область, в пределах которой будет проводиться опрос предпринимателей (Tinkoff, 2023). По данным Tinkoff, 67% продавцов находятся в регионах, поэтому это ограничение может также снизить репрезентативность результатов исследования на более широкую аудиторию или на другие регионы, где могут различаться условия предпринимательской деятельности и модели дистрибуции товаров. Таким образом, необходимо учитывать этот фактор при интерпретации и обсуждении полученных результатов и выводов исследования.

Аналитическая процедура

На первом этапе проводилась серия глубинных интервью с представителями продавцов на маркетплейсах с целью выявить проблемы, с которыми они сталкиваются и которые могут создавать негативный образ площадки в глазах тех, кто рассматривает масштабирование своего бизнеса именно через маркетплейс, а также с селлерами из различных категорий, которые на маркетплейсах являются наиболее популярными и на которые приходится большинство продаж (одежда, товары для детей, электроника и бытовая техника).

По результатам качественного исследования были выделены 31 индикатор, которые впоследствии были объединены в факторы при помощи

факторного анализа. Для начала был проведен анализ надежности при помощи коэффициента Альфа-Кронбаха, который составил 0,723, что говорит о приемлемой надежности данных. Качество модели также было оценено с помощью критерия адекватности Кайзера – Мейера – Олкина (КМО) значение коэффициента составило 0,742, данный фактор говорит о том, что данная модель приемлема для проведения факторного анализа. Анализ был проведен в две итерации, при первой итерации было выделено 11 факторов, однако факторы при такой модели не имели смысловой нагрузки, поэтому было принято решение снизить количество факторов. Помимо этого, согласно графику каменистой осыпи, приемлемым количеством факторов является число 6, поэтому была проведена вторая итерация. Матрица повернутых компонентов представлена в Приложении 1.

После проведения факторного анализа были получены результаты, которые использовались для регрессионного анализа (была использована линейная регрессия), подтверждающие или опровергающие исследовательские гипотезы. Для этого в данных была выделена дихотомическая переменная, которая отражала желание предпринимателя продолжать работать по модели прямых продаж (переменная принимала значение 0) или желание выйти на маркетплейс (переменная принимала значение 1). Данная переменная играла роль зависимой и была обозначена как «Выбор канала дистрибуции товаров при масштабировании».

В конце опроса респондентам было предложено оценить инициативы, при которых они бы задумались о выходе на маркетплейс, которые были оценены при помощи частотного анализа.

Результаты

Результаты контент-анализа

Результаты контент-анализа показали, что среди респондентов распространено мнение о преимуществах продажи через маркетплейсы. К числу основных плюсов относятся широкая доступная аудитория (6/6), доверие потребителей к платформе (4/6), поддержка со стороны маркетплейсов (4/6) и наличие алгоритма продаж (5/6). Однако, несмотря на положительные аспекты, респонденты также отметили недостатки, связанные с моделями поддержки продавцов FBO (Fulfillment by Operator) и FBS (Fulfillment by Seller). Модель FBO, при которой товары хранятся на складах маркетплейса, вызывает смешанные отзывы: более половины респондентов предпочитают модель FBS, так как она предоставляет больше контроля над запасами.

Среди дополнительных средств поддержки от маркетплейсов были упомянуты размещение товаров на региональных складах (4/6), компенсации за повреждение товаров (5/6) и возмещение убытков в случае непредвиденных обстоятельств (4/6). Большинство респондентов подтвердили, что по-

сле пожаров на складах Ozon и Wildberries в 2022 и 2024 гг. маркетплейсы возместили стоимость утраченных товаров. Однако один из респондентов сообщил о негативном опыте с Wildberries, который не уведомил его о порче товара и не предоставил компенсацию.

Недостатки работы с маркетплейсами также включают отсутствие возможности прямого контакта с покупателями (4/6), ограничения на маркетинговые активности (6/6) и демпинг цен со стороны конкурентов (4/6). Респонденты выразили недовольство постоянными изменениями правил, которые ужесточают политику маркетплейсов, создавая дополнительные трудности для продавцов. Например, введение ограничений на ценообразование приводит к блокировке аккаунтов за нарушения.

Наконец, респонденты выразили опасения относительно появления собственных брендов маркетплейсов, таких как Hartens у Ozon и Commo у Яндекс.Маркет, что может снизить конкурентоспособность независимых продавцов. Упоминались также угрозы от китайских поставщиков, которые начали выходить на российские маркетплейсы, создавая дополнительную конкуренцию и риски для местных продавцов.

Продавцы выделили несколько ключевых аспектов, необходимых для успешного расширения их бизнеса. Более половины респондентов отметили важность самостоятельной настройки маркетинговых кампаний (4/6), что позволяет им эффективно продвигать свои товары и адаптировать стратегии под потребности целевой аудитории. Значимость сбора данных о покупателях (5/6) была подчеркнута, так как это помогает лучше понимать предпочтения клиентов и улучшать персонализацию предложений. Продавцы отметили преимущества, такие как отсутствие комиссии для маркетплейса (5/6) и защита информации от третьих лиц.

Однако модель прямых продаж сталкивается с рядом проблем. Нехватка квалифицированного персонала (5/6) и высокие затраты на него затрудняют управление заказами и логистикой, в отличие от работы через маркетплейсы, где эти функции часто берут на себя платформы. Кроме того, многие предприниматели сталкиваются с недоверием со стороны покупателей к новым бизнесам (6/6), что делает сложными завоевание аудитории и окупаемость вложений. Низкий уровень осведомленности о том, как начать работу на маркетплейсах (6/6), и негативное восприятие платформ (4/6) также являются значительными барьерами для новых продавцов.

Для преодоления этих препятствий респонденты предложили несколько инициатив. Специальная служба поддержки для новых продавцов (3/6) могла бы помочь с вопросами по настройке продвижения, а выделение личного менеджера на первые полгода (4/6) способствовало бы лучшему пониманию алгоритмов платформы и юридических аспектов. Обучающие курсы по работе с инструментами маркетплейса (6/6) также были бы полезны для начинающих селлеров, что могло бы снизить уровень неопределенности и повысить доверие к платформам.

Результаты факторного анализа

В результате было выделено шесть факторов, которые влияют на выбор предпринимателем модели дистрибуции товаров (табл. 3).

Фактор F1 «Комплексная поддержка маркетплейса» включает следующие аспекты: возмещение убытков при непредвиденных рисках, наличие сервиса поддержки на платформе, существенно более низкую стоимость доставки товара по сравнению с прямыми продажами, компенсации за порчу товара клиентом, а также возможность использовать склады маркетплейса. Эти элементы вместе обеспечивают надежную и удобную инфраструктуру для продавцов, минимизируют риски и затраты, а также повышают эффективность и безопасность их бизнеса.

Фактор F2 «Привлекательность и доверие аудитории к маркетплейсам» включает следующие аспекты: наличие на маркетплейсе большой аудитории, высокое доверие потребителей к платформе и продавцам на ней, трудности с самостоятельной доставкой товара в другие города, недоверие покупателей к новым бизнесам, работающим через собственные каналы продаж, а также возможность распространения товара на более широкую географию. Эти элементы вместе обеспечивают маркетплейсам привлекательность для продавцов за счет большого охвата аудитории, повышенного уровня доверия и упрощения логистических задач, что способствует росту и развитию бизнеса.

Фактор F3 «Контроль и персонализация клиентского опыта» включает следующие аспекты: важность сбора данных о покупателях, необходимость получения обратной связи напрямую от покупателей, возможность самостоятельной настройки маркетинговой активности, отсутствие комиссий третьим лицам за продажу товара, а также создание персонализированных предложений для покупателей. Эти элементы вместе обеспечивают продавцам полный контроль над взаимодействием с клиентами, позволяя им эффективно управлять маркетинговыми кампаниями и повышать удовлетворенность и лояльность клиентов за счет индивидуального подхода.

Таблица 3

Факторы и индикаторы

Факторы	Индикаторы
F1. Комплексная поддержка маркетплейса	Возмещение убытков при непредвиденных рисках
	Наличие сервиса поддержки на платформе
	Стоимость доставки товара существенно ниже, чем при прямых продажах
	Компенсации за порчу товара клиентом
	Возможность использовать склады маркетплейса

Факторы	Индикаторы
F2. Привлекательность и доверие аудитории к маркетплейсам	Наличие на маркетплейсе большой аудитории
	Доверие потребителей платформе и продавцам на ней
	Я испытываю трудности с тем, чтобы осуществлять доставку своего товара в другие города
	Покупатели не доверяют новым бизнесам, которые работают через собственные каналы продаж
	Распространение товара на более широкую географию
F3. Контроль и персонализация клиентского опыта	Мне важно собирать данные о покупателях
	Мне важно собирать обратную связь напрямую от покупателя
	Мне важно самому настраивать маркетинговую активность
	Мне важно не платить комиссию третьим лицам за продажу своего товара
	Мне важно создавать персонализированные предложения своим покупателям
F4. Высокие операционные затраты и барьеры для продавцов	Отсутствие возможности связаться с покупателем напрямую
	Отсутствие возможности запустить собственную промоакцию
	Я не могу масштабировать свой бизнес, потому что нужны большие вложения для выхода на новые рынки
	Демпинг цен со стороны конкурентов
	Высокая комиссия за логистические траты
	Высокая комиссия за продажу товара
	Высокие штрафы за несоблюдение правил площадки
F5. Барьеры для роста и эффективного продвижения	Некорректная работа функции продвижения на маркетплейсе
	Я испытываю нехватку персонала
	Я не могу масштабировать свой бизнес, потому что мне нужно подготавливать новые рекламные креативы
	Я не могу масштабировать свой бизнес, потому что не могу поменять стратегию продвижения
F6. Конкурентные препятствия на маркетплейсе	Мне не нравится, что я много вкладываю денег в персонал
	Я испытываю трудности с подключением онлайн-оплаты
	Я не могу масштабировать свой бизнес, потому что на рынке слишком высокая конкуренция
	Трансляция негативного отношения к селлерам со стороны представителей маркетплейса
	Конкуренция с собственными брендами маркетплейса

Фактор F4 «Высокие операционные затраты и барьеры для продавцов» включает следующие аспекты: отсутствие возможности связаться с покупателем напрямую, невозможность запустить собственную промоакцию, необходимость значительных вложений для выхода на новые рынки, демпинг цен со стороны конкурентов, высокая комиссия за логистические траты, за продажу товара, а также большие штрафы за несоблюдение правил площадки. Эти элементы вместе создают значительные препятствия для продавцов, увеличивая их операционные расходы и ограничивая их способность эффективно масштабировать и управлять своим бизнесом.

Фактор F5 «Барьеры для роста и эффективного продвижения» включает следующие аспекты: некорректная работа функции продвижения на маркетплейсе, нехватка персонала, необходимость подготовки новых рекламных креативов для масштабирования бизнеса, а также невозможность изменения стратегии продвижения. Эти факторы являются препятствиями для продавцов на пути к расширению своего бизнеса и улучшению эффективности его продвижения. Необходимость в ресурсах, как персонале, так и материалах для рекламы, в сочетании с ограничениями платформы или внутренними проблемами может затруднять достижение целей роста и успешного продвижения продуктов или услуг.

Фактор F6 «Конкурентные препятствия на маркетплейсе» включает следующие аспекты: недовольство большими затратами на персонал, сложности с подключением онлайн-оплаты, ограничения в масштабировании бизнеса из-за высокой конкуренции на рынке, негативное отношение к продавцам со стороны администрации маркетплейса, а также соперничество с собственными брендами платформы.

Результаты регрессионного анализа

При построении линейной регрессии был вычислен коэффициент детерминации $R^2 = 0,652$. Это говорит о том, что модель приемлема для дальнейшей работы с ней. Результаты регрессионного анализа (зависимая переменная — «Выбор канала дистрибуции товаров при масштабировании»: F1 — (0,071702987); F2 — (0,037120853); F3 — (0,063319067); F4 — (0,03696005); F5 — (0,028242907); F6 — (−0,020812581)), показали, что при важности факторов «Комплексная поддержка маркетплейса», «Привлекательность и доверие аудитории к маркетплейсам» и «Барьеры для роста и эффективного продвижения», респонденты более склонны выбирать модель продаж через посредника в виде маркетплейса. Такие результаты обуславливаются тем, что предприниматели не имеют доступа к широкой аудитории маркетплейса, а также вынуждены испытывать трудности с масштабированием бизнеса и продвижением своих продуктов через собственные каналы продаж. Маркетплейсы предоставляют им важные пре-

имущества, такие как доступ к большой и доверяющей аудитории, поддержку в виде логистики и складских услуг, а также возможность более эффективно управлять рисками и затратами. В условиях высокой конкуренции и ограниченных ресурсов, предприниматели видят в маркетплейсах шанс на расширение своего бизнеса, несмотря на наличие определенных барьеров и операционных затрат.

В то же время респонденты, которые отмечали важность факторов «Контроль и персонализация клиентского опыта», «Барьеры для роста и эффективного продвижения» и «Конкурентные препятствия на маркетплейсе» были склонны придерживаться D2C-модели дистрибуции товаров при дальнейшем масштабировании. Это объясняется тем, что респонденты стремятся сохранить полный контроль над своими операциями, маркетинговыми стратегиями и взаимоотношениями с клиентами. Они предпочитают D2C модель дистрибуции, поскольку она позволяет им напрямую взаимодействовать с потребителями, собирать и анализировать данные, персонализировать предложения, и не зависеть от третьих лиц. Эти предприниматели видят ценность в возможности самостоятельно настраивать маркетинговую активность и оперативно реагировать на обратную связь от клиентов. Они также стремятся избежать высоких комиссий и дополнительных расходов, связанных с использованием маркетплейсов, таких как платы за логистику и штрафы за несоблюдение правил платформы. Более того, D2C-модель позволяет им защитить свой бренд от конкуренции с собственными брендами маркетплейсов и управлять ценовой политикой без риска демпинга со стороны конкурентов.

В конце опроса респондентам было предложено оценить инициативы, при которых они бы задумались о выходе на маркетплейс. Согласно средней оценке и моде, большинство предпринимателей использующие D2C-модель дистрибуции предпочли, чтобы маркетплейсы предоставляли приветственные курсы для новых пользователей. В то же время инициатива с продвижением карточек новых пользователей не пользовалась популярностью среди опрошиваемых. Это может быть связано с тем, что данная функция не выглядит реализуемой в глазах потребителей (табл. 5).

Таблица 5

Частотный анализ инициатив

Инициатива	Средняя оценка	Мода
Продвижение карточек новых пользователей в топ выдачи	2,059	2
Личный менеджер от площадки	3,504	4
Вводный курс от маркетплейса	3,960	5
Скидки на использование модели FBO для новых продавцов	3,475	4

В табл. 6 приведены гипотезы и результаты их проверки.

Таблица 6

Гипотезы и результаты их проверки

Гипотеза	Результат
Н1 Продавцы для которых важно минимизировать операционные расходы выбирают D2C-модель дистрибуции	Подтвердилась
Н2 Для продавцов для которых важно быстро достичь большой аудитории и увеличить географический охват свойственно выбирать маркетплейсы	Подтвердилась
Н3 Продавцы выбирают маркетплейсы из-за предоставляемых логистических услуг и удобства управления доставкой, а также минимизации рисков	Подтвердилась
Н4 Продавцы, для которых важен доступ к аналитике и данным о потребителях, выбирают прямые продажи	Отклонена
Н5 Продавцов, которые выбирают D2C=модель дистрибуции, отталкивает конкуренция на маркетплейсах	Отклонена
Н6 Продавцы, которым важно не вкладывать много интеллектуальных ресурсов в продвижение своего бренда, склонны выбирать маркетплейсы для масштабирования	Подтвердилась

На основе исследования сформированы следующие рекомендации для улучшения стратегии привлечения продавцов на крупные российские маркетплейсы:

1. Разработка приветственного курса для начинающих селлеров.

Такой курс должен включать создание обучающих материалов: разработку видеороликов, пошаговых руководств и интерактивных обучающих модулей, которые объясняют основы работы на маркетплейсе, включая регистрацию, загрузку товаров, управление заказами и обработку возвратов. По аналогии с зарубежным маркетплейсом Amazon, российским маркетплейсам следует организовать регулярные вебинары, где эксперты рассказывают о лучших практиках, маркетинговых стратегиях и способах увеличения продаж. Будет полезна система наставничеств: привлечение успешных продавцов в качестве наставников для новичков, чтобы они могли делиться опытом и помогать адаптироваться на платформе.

2. Разработка медиастратегии для трансляции возможности начать продавать на маркетплейсах.

Рекламные кампании: запуск таргетированных рекламных кампаний в социальных сетях, на YouTube и других платформах, чтобы привлечь внимание потенциальных продавцов.

Публикации в СМИ и блогах: сотрудничество с популярными блогами и медиа для публикации статей и интервью о преимуществах работы на маркетплейсе.

Использование успехов текущих продавцов: создание кейс-стади и историй успеха текущих продавцов, чтобы вдохновить новых участников присоединиться к платформе.

3. Улучшение функции поддержки и консультирования.

Круглосуточная служба поддержки: обеспечение доступности службы поддержки 24/7 для быстрого решения проблем и ответов на вопросы продавцов.

Личный менеджер для новых продавцов: назначение личных менеджеров, которые будут сопровождать новых продавцов на первых этапах работы.

Онлайн-сообщество: создание форума или группы в социальной сети, где продавцы могут обмениваться опытом, задавать вопросы и получать советы.

4. Разработка гибких инструментов для маркетинга и продвижения.

Инструменты для проведения промоакций: создание удобных инструментов для самостоятельного проведения акций и скидок, включая настройку параметров и отслеживание эффективности.

Аналитические панели: предоставление продавцам доступа к аналитическим данным и отчетам о продажах, трафике и поведении покупателей.

Ресурсы для создания рекламных материалов: предоставление шаблонов и ресурсов для создания качественных рекламных креативов и контента.

5. Программы лояльности и поддержки для существующих продавцов.

Программы лояльности: введение программ лояльности с накопительными бонусами, скидками на услуги платформы и привилегиями для активных продавцов.

Поддержка роста: консультации и поддержка в разработке стратегий роста для успешных продавцов, чтобы они могли продолжать развиваться на платформе.

6. Улучшение логистической поддержки и снижение расходов.

Выгодные условия для логистики: предоставление выгодных тарифов на доставку и хранение товаров, включая скидки на большие объемы.

Оптимизация процессов возврата: упрощение и ускорение процессов возврата и обмена товаров для повышения удовлетворенности клиентов.

Совместные логистические программы: разработка совместных программ с логистическими партнерами для улучшения условий и скорости доставки.

7. Система уведомлений о новых правилах площадки.

Многие продавцы, которые уже торгуют на маркетплейсах, отмечают, что о новых правилах осуществления торговли маркетплейсы зачастую не уведомляют. Это создает конфликтные ситуации с продавцами, которые формируют общественное мнение о площадках, с этой целью маркетплейсам следует разработать систему уведомлений продавцов в личном

кабинете, где селлеры могли бы отслеживать нарушения и соответствие их работы политике платформы.

Заключение

В ходе данного исследования были проанализированы факторы, влияющие на выбор предпринимателями модели дистрибуции товаров, с акцентом на использование маркетплейсов и модель прямых продаж (D2C). Проведенный факторный анализ выявил ключевые аспекты, оказывающие влияние на решения предпринимателей, в то время как последующий регрессионный анализ подтвердил или опровергнул исследовательские гипотезы, касающиеся предпочтений продавцов.

Результаты исследования показали, что такие факторы, как «Комплексная поддержка маркетплейса», «Привлекательность и доверие аудитории к маркетплейсам» и «Барьеры для роста и эффективного продвижения», значительно увеличивают склонность предпринимателей выбирать модель продаж через маркетплейсы. Эти выводы объясняются тем, что маркетплейсы обеспечивают доступ к широкой аудитории, предлагают значительную логистическую и маркетинговую поддержку, а также помогают снизить операционные риски и затраты. В противовес этому факторы «Контроль и персонализация клиентского опыта», «Барьеры для роста и эффективного продвижения» и «Конкурентные препятствия на маркетплейсе» склоняют предпринимателей к модели прямых продаж (D2C), позволяя им сохранять полный контроль над бизнесом и напрямую взаимодействовать с клиентами.

На основе полученных данных были разработаны рекомендации для улучшения стратегии привлечения продавцов на крупные российские маркетплейсы. Основные рекомендации включают создание приветственных курсов для начинающих селлеров, разработку медиастратегий для информирования о возможностях маркетплейсов, улучшение функций поддержки и консультирования, снижение барьеров входа, предоставление гибких маркетинговых инструментов, программы лояльности для продавцов, улучшение логистической поддержки и проведение регулярных обучающих мероприятий. Таким образом, данное исследование не только выявило ключевые факторы, влияющие на выбор модели дистрибуции, но и предложило практические шаги для маркетплейсов по привлечению и удержанию продавцов, что может способствовать росту как самих маркетплейсов, так и бизнеса их пользователей.

Список литературы

В мире бум d2c-продаж. Что это такое и как на этом работать. (2023). РБК. Дата обращения 05.04.2024, <https://plus.rbc.ru/partners/61dfdded7a8aa9aa6136b730>

Интернет-торговля рынок России. (2024). *Tadviser*. Дата обращения 16.03.2024, <https://akit.ru/news/e-commerce-v-rossii-2020>

Интернет-торговля рынок России. Тренды D2C 2023 (2023). *Unybrands*. Дата обращения 25.02.2024, <https://unybrands.ru/blog/trendy-d2c-2023/19102>

Исследование Tinkoff eCommerce: за год число продавцов, работающих на двух маркетплейсах, выросло на 64%. (2023). *Tinkoff eCommerce*. Дата обращения 23.02.2024, <https://www.tinkoff.ru/about/news/04072023-tinkoff-ecommerce-research-sellers-on-market>

Как рынок электронной коммерции изменился в 2020 году, и какие настроения у потребителей в 2021 году? (2020). *Metacommerce*. Дата обращения 20.04.2024, <https://blog.metacommerce.ru/ecommerce/#:~:text=Объем%20рынка%20eCommerce%20в%202020,BВП%20—%201%2C5%25.&text=Объем%20B2C%20интернет%20торговли%20в>

Ответственный потребитель: кто он такой и чего хочет. (2019). *Мастера*. Дата обращения 05.03.2024, <https://mastera.academy/ekologija-otvetstvennyj-potrebitel-kto-on-takoj>

Шарко, Е. Р., & Иванова, А. А. (2022). Влияние персонализированного маркетинга на формирование доверия у потребителей российского рынка e-grocery. *Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика*, (6), 221–250. <https://doi.org/10.38050/013001052022610>

Amazon FBA: Fulfillment services for your ecommerce business. (2024). *Amazon*. Retrieved April 20, 2024, from https://sell.amazon.com/fulfillment-by-amazon?ld=NSGoogle_scw_ft_02_fba&ref_=scus_soa_fba_fnav&initialSessionID=137-4316480-7351641

Amazon TV Spot. “Independent Sellers: Kyle Goguen”. (2023). *ISpot.tv*. Retrieved May 15, 2024, from <https://www.ispot.tv/ad/lzg/amazon-independent-sellers-kyle-goguen>.

An exploratory study of implementation of customer relationship management strategy (2023). *Emerland Insight*. Retrieved May 15, 2024, from <https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/14637150710721177/full/html>

Baker, A. J. (1990). *Macmillan Dictionary of Marketing and Advertising*. Retrieved April 28, 2024, from <https://link.springer.com/book/10.1007/978-1-349-10064-4#about-this-book>

Chong Seow, R. Y. (2022). Direct selling a controversial business model: recent development and future research agenda. *Journal of Technology Management and Business*, 9(2), 99–115. <https://doi.org/10.30880/jtmb.2022.09.02.008>

Clemente, M. N. (1992). *The marketing glossary: key terms, concepts and applications*. New York: American Management Association.

Glackin, C., & Adivar, M. (2023). Modeling independent sales representative performance: application of predictive analytics in direct selling for improved outcomes. *Journal of Marketing Analytics*, 11, 613–628. <https://doi.org/10.1057/s41270-023-00236-4>

Houde, J. F., & Newberry, P. (2023). Econometrica supplementary material. Supplement to “Nexus tax laws and economies of density in e-commerce: a study of amazon’s fulfillment center network”. *Econometrica*, 91(1), 147–190. <https://economics.yale.edu/sites/default/files/publication-documents/2023-03/ECTA15265SUPP.pdf>

Leimstoll, U., & Wölfe, R. (2021). Direct to Consumer (D2C). *E-Commerce: Goals and Strategies of Brand Manufacturers. New Trends in Business Information Systems and Technology*, 294, 237–250. https://doi.org/10.1007/978-3-030-48332-6_16

Li, W., & Ouyang, M. (2016). Advertising decisions of new and remanufactured products under direct sales model. *Kybernetes*, 45(9), 1452–1471. <https://doi.org/10.1108/K-11-2015-0288>

Li, X. T. (2021). Decision factors for the adoption and continued use of online direct sales channels among SMEs. *Journal of the Association for Information Systems*, 12(1), <https://doi.org/10.17705/1jais.00255>

Live commerce or smart shopping live. (2021). Callibri. Retrieved March 18, 2024, from <https://blog.callibri.ru/chto-takoe-live-commerce>

Peterson, R. A., & Wotruba, T. R. (1996). What is direct selling? Definition, perspectives, and research agenda. *Journal of Personal Selling & Sales Management*, 16(4), 1–16. <https://doi.org/10.1080/08853134.1996.10754070>

Sell products with Prime branding directly from your warehouse. (2023). *Amazon*. Retrieved April 28, 2024, from <https://sell.amazon.com/programs/seller-fulfilled-prime>

Shi, T., & Chhajer, D. (2020). Distribution channel choice and divisional conflict in remanufacturing operations. *Production and Operations Management*, 29(7), 1702–1719. <https://doi.org/10.1111/poms.13185>

The State of the Amazon Seller. (2024). *Jungle Scout*. Retrieved May 11, 2024, from <https://www.junglescout.com/wp-content/uploads/2024/02/The-State-of-the-Amazon-Seller-2024-Jungle-Scout.pdf>

Top 20 ecommerce marketplaces in the world. (2024). *Channel Engine*. Retrieved April 18, 2024, from <https://www.channelengine.com/en/blog/worlds-top-marketplaces#:~:text=%231%20Amazon,de%20and%20Amazon.ca>

Wang, C., & Leng, M. (2018). Choosing an online retail channel for a manufacturer: Direct sales or consignment. *International Journal of Production Economics*, 195, 338–358. <https://doi.org/10.1016/j.ijpe.2017.11.001>

References

How has the e-commerce market changed in 2020, and what are the consumer sentiments in 2021? (2020). *Metacommerce*. Retrieved April 20, 2024, from <https://blog.metacommerce.ru/ecommerce/#:~:text=Объем%20рынка%20eCommerce%20в%202020,ВВП%20—%201%2C5%25.&text=Объем%20B2C%20интернет%20торговли%20в>

Online trading market of Russia. (2024). *Tadviser*. Retrieved March 16, 2024, from <https://akit.ru/news/e-commerce-v-rossii-2020>

Online trading is the Russian market. Trends of D2C 2023. (2023). *Unybrands*. Retrieved February 25, 2024, from <https://unybrands.ru/blog/trendy-d2c-2023/19102>

Responsible consumer: who is he and what does he want. (2019). *Masters*. Retrieved March 5, 2024, from <https://mastera.academy/ekologija-otvetstvennyj-potrebitel-kto-on-takoj>

Sharko, E. R., & Ivanova, A. A. (2022). Personalised marketing effect on consumer trust formation on e-grocery Russian market. *Moscow University Economic Bulletin*, (6), 221–250. <https://doi.org/10.38050/013001052022610>

There is a boom in d2c sales in the world. What is it and how to work on it. (2023). *RBC*. Retrieved April 05, 2024, from <https://plus.rbc.ru/partners/61dfdded7a8aa9aa6136b730>

Tinkoff eCommerce research: the number of sellers working on two marketplaces increased by 64% in a year. (2023). *Tinkoff eCommerce*. Retrieved February 23, 2024, from <https://www.tinkoff.ru/about/news/04072023-tinkoff-ecommerce-research-sellers-on-market>

Матрица повернутых компонентов

Индикатор	Компонент					
	1	2	3	4	5	6
Возмещение убытков при непредвиденных рисках	0,702					
Наличие сервиса поддержки на платформе	0,69					
Стоимость доставки товара существенно ниже, чем при прямых продажах	0,614					
Компенсации за порчу товара клиентом	0,604					
Возможность использовать склады маркетплейса	0,594					
Наличие на маркетплейсе большой аудитории		0,541				
Доверие потребителей платформе и продавцам на ней		0,524				
Я испытываю трудности с тем, чтобы осуществлять доставку своего товара в другие города		0,507				
Покупатели не доверяют новым бизнесам, которые работают через собственные каналы продаж		0,69				
Распространение товара на более широкую географию		0,677				
Мне важно собирать данные о покупателях			0,739			
Мне важно собирать обратную связь напрямую от покупателя			0,707			
Мне важно самому настраивать маркетинговую активность			0,559			
Мне важно не платить комиссию третьим лицам за продажу своего товара			0,581			
Мне важно создавать персонализированные предложения своим покупателям			0,565			
Отсутствие возможности связаться с покупателем напрямую				0,458		
Отсутствие возможности запустить собственную промо акцию				0,711		
Я не могу масштабировать свой бизнес, потому что нужны большие вложения для выхода на новые рынки					0,487	

Индикатор	Компонент					
	1	2	3	4	5	6
Демпинг цен со стороны конкурентов				0,469		
Высокая комиссия за логистические траты				0,601		
Высокая комиссия за продажу товара				0,509		
Высокие штрафы за несоблюдение правил площадки				0,755		
Некорректная работа функции продвижения на маркетплейсе					0,728	
Я испытываю нехватку персонала					0,704	
Я не могу масштабировать свой бизнес, потому что мне нужно подготавливать новые рекламные креативы					0,563	
Я не могу масштабировать свой бизнес, потому что не могу поменять стратегию продвижения					0,628	
Мне не нравится, что я много вкладываю денег в персонал						0,606
Я испытываю трудности с подключением онлайн-оплаты						0,584
Я не могу масштабировать свой бизнес, потому что на рынке слишком высокая конкуренция						0,572
Трансляция негативного отношения к селлерам со стороны представителей маркетплейса						0,527
Конкуренция с собственными брендами маркетплейса						0,592

Источник: расчеты авторов.

ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ

С. В. Щелокова¹

МГУ имени М. В. Ломоносова (Москва, Россия)

В. А. Вертоградов²

МГУ имени М. В. Ломоносова (Москва, Россия)

УДК: 005.21

doi: 10.55959/MSU0130-0105-6-59-5-10


ПОЧЕМУ ТУРЕЦКАЯ АВТОМОБИЛЬНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ «НЕ БОИТСЯ» ГЛОБАЛЬНЫХ КРИЗИСОВ?

Турция является одним из успешных крупнейших европейских и мировых игроков на автомобильном рынке, а ее внутренний автомобильный рынок является успешным примером быстрого восстановления после экономических кризисов. В 2020 году Турция стала единственной европейской страной, которая в 2020 году увеличила продажи автомобилей на внутреннем рынке по сравнению с предыдущим годом. Для выявления причин этих успехов авторы в данной статье анализируют автомобильный рынок Турции за 2012–2022 годы, динамику конкурентной ситуации на рынке в целом и внутри лидирующей группы автомобильных производителей, а также действия автоконцернов и турецкого правительства. В качестве методов исследования были использованы индекс Линда (для определения ядра рынка и ключевых игроков), матрица SV (strength/variety) для анализа динамики конкуренции на рассматриваемом рынке, коэффициент Херфиндала–Хиршмана, а также ретроспективный анализ причинно-следственных связей. Исследование показало, что 1) макроэкономические события, повлиявшие на абсолютный уровень продаж автомобилей (кризисы 2014, 2018, 2020 гг.), не оказали существенного влияния на распределение долей рынка между ведущими игроками; 2) история развития турецкого автопрома показывает, что стратегия взаимовыгодного сотрудничества с мировыми автомобильными холдингами, когда Турция создавала совместные предприятия с иностранными компаниями, перенимала опыт, локализовала производство, строила заводы полного цикла, на базе которых развиты собственные исследования и разработки, позволили стране обеспечить устойчивую конкурентоспособность производства на мировом рынке и оказали положительное влияние на экономику Турции; 3) конкурентная ситуация на автомобильном рынке Турции за последние 10 лет характеризуется высокой динамичностью

¹ Щелокова Светлана Викторовна — к.э.н., доцент, Экономический факультет МГУ имени М. В. Ломоносова; e-mail: shchokolova@gmail.com, ORCID: 0000-0002-7233-1322.

² Вертоградов Владимир Александрович — руководитель учебно-научной лаборатории «Проект МАХ», Экономический факультет МГУ имени М. В. Ломоносова; e-mail: v@svmatrix.online, ORCID: 0000-0002-2986-0886.

© Щелокова Светлана Викторовна 

© Вертоградов Владимир Александрович, 2024 

поведения группы лидеров, стабильным ростом их совокупной доли рынка, усилением дифференциации между основными игроками. Важным фактором, обеспечивающим конкурентное преимущество глобальных автомобильных холдингов на турецком рынке, является локализация производства.

Ключевые слова: конкуренция, доминирование, матрица SV, коэффициент Херфиндаля-Хиршмана, автомобильный рынок, Турция.

Цитировать статью: Шелокова С. В., & Вертоградов, В. А. (2024). Почему турецкая автомобильная промышленность «не боится» глобальных кризисов? *Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика*, 59(5), 200–216. <https://doi.org/10.55959/MSU0130-0105-6-59-5-10>.

S. V. Shchelokova

Lomonosov Moscow State University (Moscow, Russia)

V. A. Vertogradov

Lomonosov Moscow State University (Moscow, Russia)

JEL: L22, L62

WHY IS TURKISH AUTOMOTIVE INDUSTRY “NOT AFRAID” OF GLOBAL CRISES?

Turkey is one of major successful European and global players in the automotive market, and its domestic automotive market is a vivid example of a rapid recovery from economic crises. In 2020, Turkey became the only European country to increase domestic car sales compared to the previous year. To identify the reasons for these successes, the authors analyze Turkish automotive market for 2012–2022, the dynamics of competitive situation in the market as a whole and within the leading group of automotive manufacturers, as well as the actions of automakers and the Turkish government. The Linda index (to determine the core of the market and key players), the SV (strength/variety) matrix to analyze the dynamics of competition in the market under consideration, as well as the Herfindahl-Hirschman coefficient were used as research methods. The study shows that (1) macroeconomic events that affected the absolute level of car sales did not significantly affect the distribution of market shares among the leading players; (2) the strategy for mutually beneficial cooperation with global automotive holdings, when Turkey created joint ventures with foreign firms allowed the country to ensure sustainable competitiveness in the world market; (3) the competitive situation in Turkish automotive market over the past 10 years is characterized by a highly dynamic behavior of leaders, a stable growth of their aggregate market share, increasing differentiation between the main players.

Keywords: competition, economic dominance, SV matrix, Herfindahl-Hirschman index, automotive market, Turkey.

To cite this document: Shchelokova, S. V., & Vertogradov, V. A. (2024). Why is Turkish automotive industry “not afraid” of global crises. *Lomonosov Economics Journal*, 59(5), 200–216. <https://doi.org/10.55959/MSU0130-0105-6-59-5-10>

Введение

Турция является сильным производственным и инженерным центром в глобальной цепочке автомобильной промышленности. Многие исследователи еще в начале XXI в. отмечали, что автопром становится областью международной специализации Турции (Синцеров, Трофимов, 2008), а в 2022 г. Турция стала 13-м крупнейшим производителем автомобилей в мире и 5-м в Европе³, производя 1,4 млн единиц продукции. Достигнутые результаты являются следствием государственной политики и активностей международных и локальных участников турецкого автомобильного рынка на протяжении длительного периода времени, несмотря на значительные трудности во внутренней экономике: инфляция в Турции за 2022 г. составила 64,3%, цены на недвижимость поднялись за год на почти 80%, на продовольствие и напитки — на 78%⁴.

Автомобильный рынок Турции привлекает внимание исследователей в связи с тем, что ему удавалось восстанавливаться в сложных экономических условиях, складывавшихся после финансовых кризисов в стране, в ситуации жесткой конкуренции, с которой столкнулись автопроизводители Турции после вступления в силу соглашения о таможенном союзе с Европейским союзом в 1996 г. (Erdogdu, Bakoglu, 2004). В то время как в РФ и во всех европейских странах наблюдался спад продаж новых автомобилей на внутренних рынках, Турция смогла не только стать единственной европейской страной, которая в 2020 г. увеличила продажи автомобилей по сравнению с предыдущим годом, но и удержала объём продаж в 2021–2022 гг. В данной статье авторы анализируют особенности внутреннего автомобильного рынка Турции за 2012–2022 гг., позволяющие ему столь быстро восстанавливаться после экономических кризисов.

По мнению Таймаза и Юлмаза (Taymaz, Yilmaz, 2017) место Турции на мировом автомобильном рынке определялось международными конценнами, и во многом было следствием географического положения Турции (близость к европейским рынкам) и ее мощностей по металлообработке.

Интересное исследование (Cinicioglu et al., 2012), проведенное Синиоглу с соавт., представляет собой попытку проанализировать отношения между факторами, которые обеспечивают национальное конкурентное преимущество и установление конкурентного превосходства в автомобильной промышленности с помощью комплексной аналитической модели на основе байесовской сети. Согласно результатам исследования, эффек-

³ International Trade Administration: [сайт]. URL: <https://www.trade.gov/market-intelligence/turkey-automotive-smart-mobility>

⁴ Информационное агентство ТАСС: [сайт]. URL: <https://tass.ru/ekonomika/16735715>

тивность автомобильного сектора в стране зависит в основном от уровня качества местных поставщиков, доступности новейших технологий и освоения технологий на уровне компаний в этой стране.

В исследовании Юлдурума проводится анализ конкурентоспособности турецкого автомобильного рынка на мировой арене на основе индекса выявленного сравнительного преимущества (RCA — revealed comparative advantage) (Yıldırım, 2018). Автор делает вывод о том, что турецкий автомобильный сектор демонстрирует тенденцию роста конкурентоспособности с 2003 по 2016 г. (за исключением периодов экономического кризиса).

Исследования, посвященные факторам, влияющим на экономическое развитие Турции, отмечают успешную политику стимулирования экспорта, которая привела в том числе и к значительному увеличению объемов экспортируемой продукции, включая автомобильную отрасль (Кашбразиев, 2021).

В целом необходимо отметить, что попытки анализа турецкой автомобильной отрасли предпринимались регулярно в начале XX в., но актуальных исследований, посвященных комплексному системному анализу текущей ситуации на турецком автомобильном рынке и факторов, повлиявших на ее современное состояние недостаточно.

Особенности автомобильного рынка Турции

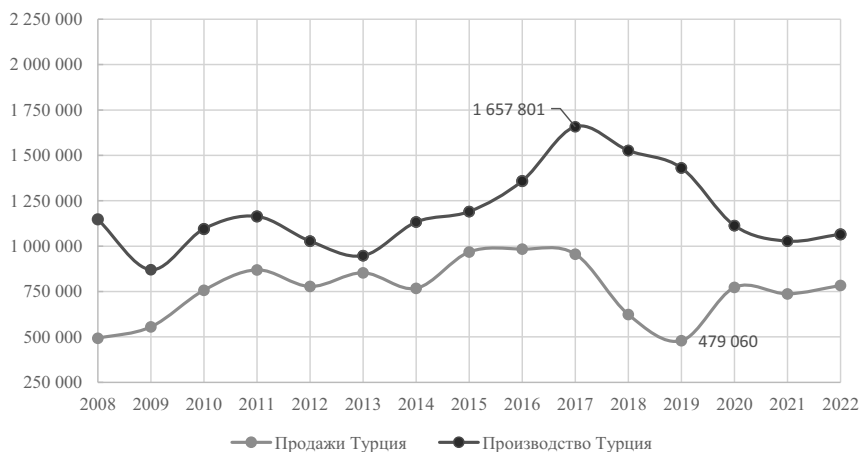
В Турции в 2021 г. было произведено примерно 1,3 млн автомобилей, а турецкие потребители приобрели 0,7 млн автомобилей⁵. Для Турции автомобильная отрасль — это самая крупная статья экспорта. Более 70% произведенных в Турции машин отправляется на экспорт, когда, например, в России, наоборот, внутренний спрос потребляет до 90% производства⁶.

На рис. 1 приведены объемы производства и продаж машин на турецком автомобильном рынке. Видно, что турецкий внутренний рынок на протяжении всего рассматриваемого периода был меньше объема производства турецкого автопрома.

На рис. 1 видно, что с 2009 по 2016 г. в целом на турецком рынке схожие тенденции с точки зрения производства и продаж автомобилей (за исключением небольших расхождений с 2012 по 2014 г.), а с 2016 г. мы наблюдаем разнонаправленные тренды с точки зрения продаж автомобилей на турецком рынке (которые демонстрируют резкое падение более чем в 2 раза с 2016 по 2019 г.) и производства автомобилей в Турции.

⁵ Аналитическое агентство Автостат: [сайт]. URL: <https://www.autostat.ru/analytics/50703/>

⁶ Официальный сайт ООО «Авторевью»: [сайт]. URL: <https://autoreview.ru/articles/sector-obzora/marsh-tureckogo>



*Рис. 1. Производство и продажи автомобилей в Турции, 2008–2022 гг.
Источник: составлено авторами по Auto.vercity (<https://auto.vercity.ru>, 2023).*

В целом продажи на турецком рынке демонстрировали довольно устойчивый рост с 0,5 млн проданных единиц в 2008 г. до почти 1 млн в 2015 и в 2016 гг. С 2017 г. на автомобильном рынке наблюдается значительное падение на 35% до 0,6 млн единиц в 2018 г., к основным причинам чего можно отнести: геополитическую напряженность (Шумилин, 2020), валютный кризис 2018 г., сокращение объемов производства в экономике, пессимистичные ожидания бизнеса и домохозяйств. Рост инфляции и потребительских расходов также были важными факторами, которые повлияли на снижение продаж автомобилей. В 2019 г. турецкий рынок продолжил свое падение на 22% до 0,48 млн единиц (самый низкий показатель за исследуемый период), но уже в 2020 г. автомобильный рынок Турции вырос на 61,3% и продажи автомобилей составили 0,77 млн единиц. Этот результат был уникален: Турция была единственной европейской страной, которая в 2020 г. увеличила продажи автомобилей по сравнению с предыдущим годом. Некоторые авторы считают, что это могло быть вызвано тем, что с одной стороны, по сравнению с остальными странами Европы, первый случай коронавируса был зафиксирован в Турции гораздо позже, с другой стороны, благодаря предпринятым мерам и высокому спросу, сопряженному с реализацией отложенных заказов, Турции удалось сохранить высокий уровень продаж на авторынке. Предпринятые правительством меры, а также действия автопроизводителей в Турции в данной ситуации требуют более глубокого изучения, так как отложенный спрос существовал и в других странах, но не привел к росту продаж.

При анализе турецкого автомобильного рынка необходимо учитывать следующие его особенности:

- в Турции полноприводные внедорожные автомобили облагаются таким же налогом, как и легковые автомобили, а заднеприводные автомобили — по ставке для грузовых автомобилей, которая при сопоставимых объемах двигателя ниже почти на порядок, чем для полноприводных. А так как в Турции еще и достаточно хорошие дороги, сложно ожидать аналогичного России высокого спроса на внедорожники и кроссоверы;
- для пикапов действуют ограничения по скорости, в том числе и потому, что они могут перевозить грузы. Например, на шоссе пикапы не должны ехать более 95 км/ч, а легковые автомобили — 120 км/ч. Подобные скоростные ограничения могут влиять на привлекательность данных типов автомобилей по сравнению с другими странами;
- турецкий автопром столкнулся с последствиями сильных колебаний турецкой лиры. С 2015 по 2023 г. курс лиры к рублю снизился почти 7 раз, к американскому доллару — в 8 раз⁷.

Также в начале 2023 г. Турция ввела 40%-ю дополнительную пошлину на импорт электромобилей из Китая, что существенно снизило их привлекательность на турецком рынке. Это при том, что доля китайских автомобилей на рынке Турции никогда не превышала даже 1%⁸. Вероятно, это сделано для защиты первого турецкого электромобиля TOGG (Türkiye'nin Otomobili Girişim Grubu, что в переводе с турецкого «Турецкая автомобильная инициативная группа»), производство которого началось также в начале 2023 г.⁹ Выпуску собственного автомобиля придается и большое политическое значение, первым владельцем автомобиля стал президент Турции Реджеп Тайип Эрдоган, а второй отправили в подарок президенту Азербайджана Ильхаму Алиеву.

Практически все автопроизводители со значимой долей рынка имеют свои производственные площадки в Турции: совместные предприятия полного цикла, сборочные площадки или контрактное производство, но с высоким уровнем использования турецких комплектующих. Как следствие, потенциально у турецких автопроизводителей есть в той или иной мере доступ ко всем мировым технологиям автомобилестроения. В связи с этим можно рассчитывать на перспективы TOGG не только на локальном, но и международном рынке.

⁷ Официальный сайт Банка России: [сайт]. URL: https://www.cbr.ru/currency_base/dynamics/

⁸ Сетевое издание «Китайские автомобили: [сайт]. URL: https://www.chinamobil.ru/sales/sales_turkey

⁹ Интернет-портал Marklines: [сайт]. URL: <https://www.marklines.com/en/>

Методика исследования

Для анализа эволюции конкурентной ситуации на автомобильном рынке Турции в данном исследовании мы выделим группу лидеров этого рынка с помощью индекса Линда, после чего воспользуемся матрицей SV для анализа конкуренции внутри лидирующей группы автоконцернов, оценив динамику уровня концентрации рынка (CRSV), а также дифференциации внутри группы лидеров (HTSV). Этот подход активно использовался для анализа автомобильных рынков РФ, Китая, Кореи, Бразилии, ЮАР и других стран (Бартош, Лисецкая, 2022; Вертоградов и др., 2022; Спектор, 2022; Спектор, Вертоградов, 2022; Говорова, 2023; Кудрявцева и др., 2023; Вертоградов, Щелокова, 2022(ю, ,

Матрица SV (Щелокова, Вертоградов, 2021) позволяет определить характер доминирования для тех рынков, где доминирующая группа существует. Компании, входящие в доминирующую группу, можно считать альфа-компаниями в соответствии с теорией экономического доминирования ((Блохин и др.. 2019), поскольку, как правило, они обладают институциональными преимуществами относительно других игроков рынка: административными ресурсами, доступом к передовым технологиям, более дешевым финансовым ресурсам и т.п. Компании за пределами доминирующей группы — бета- и гамма-компании — могут претендовать только на нишевое лидерство и часто заинтересованы в альянсах с альфа-компаниями на определенных нишах рынка или на рынке в целом. Подобные альянсы достаточно характерны как раз для автомобильного рынка, о чем мы будем говорить позже в статье.

В зависимости от значений CRSV (индекс концентрации доминирующей группы) и HTSV (индекс дифференциации доминирующей группы) исследуемый рынок попадает в один из четырех квадрантов матрицы SV (табл. 1). Более подробно по матрицу SV можно посмотреть на научном портале www.svmatrix.online.

Таблица 1

Описание квадрантов матрицы SV

	30% < CRSV < 65%	65% < CRSV < 100%
0,1 < HTSV < 1	Квадрант I ("IKEA") Суммарная доля доминирующих компаний невысока, при этом они друг от друга сильно отличаются. Такая ситуация характерна для отраслей, где низкий барьер для входа новых игроков, но при этом существуют крупные игроки, которые сильно выделяются	Квадрант G ("Gazprom") Доминирующее ядро составляет большую долю рынка, при этом внутри ядра компании сильно дифференцированы. Это означает, что на рынке присутствуют суперальфы, которые занимают ключевую позицию на рынке и способствуют созданию барьеров для роста более мелких компаний
0 < HTSV < 0,1	Квадрант RO ("Red Ocean") Сумма долей доминирующих компаний относительно невысокая при низкой дифференциации, что говорит о присутствии на рынке альфа-компаний, вынужденных конкурировать между собой и с бетами, и гаммами	Квадрант B4 ("Большая четверка") Доминирующее ядро занимает большую долю при низкой дифференциации, что указывает на присутствие сопоставимых между собой крупных альфа-компаний на рынке. Цель игроков на таком рынке – не допустить попадания в доминирующую группу новых игроков

Источник: (Марков, 2023).

Важным элементом матрицы SV является индекс Линда (L), который используется для определения размера доминирующей группы. Он рассчитывается следующим образом (Linda, 1976, 1986):

$$L = \frac{1}{(-1)^{K-1}} \sum_{i=1}^K Q_i, \quad Q_i = \frac{\frac{A_i}{i}}{\frac{A_K - A_i}{K - i}},$$

где K — число крупных продавцов;

i — число ведущих продавцов среди K крупных продавцов;

Q_i — отношение между средней долей рынка i продавцов и долей $(K - i)$ продавцов;

A_i — общая доля рынка, приходящаяся на i продавцов;

AK — доля рынка, приходящаяся на K крупных продавцов.

Индекс Линда используется в качестве определителя «границы» доминирующей группы следующим образом: рассчитывается L для $K = 2, K = 3$ и т.д. до тех пор, пока $L_{k+1} > L_k$, т.е. не будет получено первое нарушение непрерывности показателя L . «Граница» считается установленной при достижении значения L_k минимального значения по сравнению с L_{k+1} .

В расчетах по реальным данным существует много граничных случаев, когда незначительные изменения величин долей рынка приводят к определению «границы» и, как следствие, выделению доминирующей группы. Или, наоборот, увеличение доли рынка компании, следующей за доминирующей группой, убирает существовавшую «границу», и доминирующая группа или увеличивается в размере, или перестает существовать. Именно с подобными граничными кейсами мы столкнемся в дальнейшем в статье при анализе турецкого автомобильного рынка, когда с 2013 по 2020 г. размер доминирующей группы существенно изменялся из-за активного перераспределения долей рынка.

В силу особенностей расчета индекс Линда «не замечает» наличие на рынке одного крупного доминирующего игрока. Чтобы устранить этот недостаток, дополнительно используется индекс Херфиндала — Хиршмана, который показывает отсутствие конкуренции на рынке, если есть игрок с большой рыночной долей (Hirschman, 1964; Bukvić et al., 2014).

Результаты исследования

Данные по продажам автомобилей в Турции с 2013 по 2022 г. для анализа автомобильного рынка (в том числе данные по автомобильным холдингам) были взяты с международного отраслевого автомобильного портала Automotive Industry Portal <https://www.marklines.com>. Полученные дан-

ные об объемах продаж были приведены к относительным долям рынка (табл. 2), на основе чего посчитали индекс Линда для определения доминирующей группы в каждый из рассматриваемых периодов с 2013 по 2022 г. Это позволило вычислить уровень дифференциации ключевых игроков на рынке (HTSV), а также уровень концентрации (CRSV), на основе чего была представлена динамика конкуренции турецкого рынка (табл. 3). Также дополнительно был рассчитан индекс Херфиндала — Хиршмана (HHI).

Таблица 2

Доли автоконцернов на автомобильном рынке Турции в %, значения индексов Линда, CRSV и HTSV (2013–2022 гг.)

№ п/п	Компания	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
1	Stellantis	0	0	0	0	0	0	0	0	29,74	31,92
2	Renault-Nissan Alliance	16,89	17,89	17,09	18,23	19,61	20,57	18,82	17,80	15,73	17,05
3	VW Group	14,97	16,97	17,31	17,70	15,97	15,36	14,72	13,88	14,40	11,92
4	Ford Group	5,83	6,45	7,38	6,94	7,45	6,71	6,56	8,40	7,22	8,44
5	Huindai Kia Automotive Group	7,19	7,29	6,61	6,50	6,30	6,39	5,80	5,32	7,08	7,75
6	Toyota Group	4,22	4,47	4,96	4,80	4,26	4,97	4,89	5,06	6,26	4,93
7	Honda	1,81	1,80	1,68	2,08	2,76	4,62	4,25	2,88	3,82	2,74
8	BMW Group	2,61	3,55	3,40	2,93	2,20	2,27	2,26	2,03	2,30	2,48
9	Daimler Group// Mercedes Benz	3,60	4,09	4,08	4,21	3,67	3,67	3,13	2,70	2,92	3,19
10	FCA (Fiat Chrysler Automobiles)	11,77	12,03	11,77	11,08	12,84	11,72	16,43	18,37	0	0
11	PSA (Peugeot Société Anonyme)	7,50	6,06	6,48	6,24	6,63	10,25	12,36	13,74	0	0
12	GM Group	7,99	5,19	4,86	5,64	4,68	0	0	0	0	0
	Линд (размер доминирующей группы)	9	3	10	3	3	9	4	4	3	6
	CRSV (совокупная доля рынка игроков доминирующей группы)	80	47	84	47	48	84	62	64	60	82
	HTSV (индекс дифференциации между игроками доминирующей группы)	0,047	0,045	0,049	0,056	0,051	0,056	0,031	0,025	0,103	0,102
	Квадрант матрицы SV	B4	RO	B4	RO	RO	B4	RO	RO	I	G
	HHI	894	964	950	983	1010	1052	1127	1180	1509	1631

Источник: составлено авторами по (Automotive Industry Portal <https://www.marklines.com>, 2023).

При анализе статистики по турецкому автомобильному рынку за период 2012–2022 гг. важно учитывать переходы брендов между автомобильными концернами, которые влияли на их доли рынка (табл. 3).

Таблица 3

**Переходы брендов между автоконцернами/холдингами
на турецком рынке**

Год	Событие	Последствия
2018	Уход концерна GM с рынка Турции в 2017 г.	Единственный бренд GM Opel перешел «под крыло» концерна PSA с 2018 г., GM ушел из Турции
2021	Создание концерна Stellantis на основе концернов FCA и PSA	16 января 2021 г. бренды компаний FCA и PSA объединены в Stellantis во всем мире
2022	Переименование Daimler Group в Mercedes-Benz Group	1 февраля 2022 г. немецкий автоконцерн Daimler AG официально переименован в Mercedes-Benz Group AG

Источник: составлено авторами на основе данных AIP (Automotive Industry Portal <https://www.marklines.com>, 2023).

В табл. 4 представлена форма присутствия рассматриваемых холдингов на турецком рынке.

Таблица 4

Переходы брендов между автоконцернами/холдингами на турецком рынке

№ п/п	Название холдинга	Форма присутствия в Турции
1	Stellantis (это FSA+PSA с 2021 г.)	FSA — завод полного цикла, совместное предприятие Tofas-Fiat
2	Renault-Nissan Alliance	Завод полного цикла, совместное предприятие Oyak-Renault
3	VW Group	Нет производства, импорт
4	Ford Group	Завод полного цикла, совместное предприятие Ford-Otosan
5	Hyundai Kia Automotive Group	Совместное предприятие Hyundai Assan Otomotiv
6	Toyota Group	Совместное предприятие Toyota Motor Manufacturing Turkey
7	Honda	Совместное предприятие Anadolu Honda Otomobilcilik A. S. В 2021 г. Honda заявила о закрытии предприятия в соответствии с глобальной стратегией холдинга
8	BMW Group	Нет производства, импорт
9	Daimler Group/ Mercedes Benz Group	Совместное предприятие (сборочное производство) Mercedes-Benz Türk
10	GM Group	Нет производства, импорт

Источник: составлено авторами на основе официальных сайтов компаний.

Конкуренция между автомобильными холдингами, 2012–2022 гг.

На рис. 2 представлена динамика конкуренции между автопроизводителями на внутреннем рынке Турции на основе матрицы SV. На горизонтальной оси представлена совокупная доля рынка доминирующих компаний (CRSV), а на вертикальной оси — уровень дифференциации между доминирующими игроками (HTSV). Согласно проведенным авторами расчетам, доминирующая группы была выделена в каждом из исследуемых периодов. В 2014, 2016–2017 и 2019–2021 гг. на рынке доминировала группа из 3–4 холдингов/автоконцернов. При этом четвертым участником доминирующей группы стал в 2019 г. PSA, который через два года (в 2021 г.) объединился с FCA и концерн под названием Stellantis стал занимать около 30% автомобильного рынка Турции.

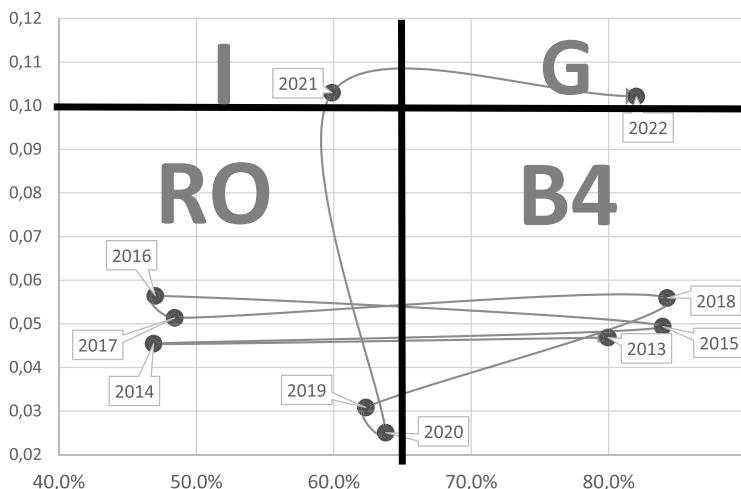


Рис. 2. Динамика конкуренции между автопроизводителями на внутреннем рынке Турции на основе матрицы SV

Источник: построено авторами на основе долей автомобильных концернов на турецком рынке легковых автомобилей и легкого коммерческого транспорта (LCV) (Automotive Industry Portal. <https://www.marklines.com>, 2023).

В остальные периоды рассматриваемого временного отрезка по расчетам индекса Линда доминирующая группа была больше (от 6 до 10 концернов), так как кто-то из участников второго эшелона резко наращивал свою долю или наиболее слабый лидер ее терял. Рассмотрим эти периоды «конкурентных баталий» поподробнее:

- 2013 г. — доминирующая группа из восьми компаний контролирует 80% рынка. Концерн Hyundai Kia оказался достаточно близок

к FCA с точки зрения формулы расчеты индекса Линда, их доли отличались на 4,58 процентных пункта, что по формуле Линда не давало возможности определить границу;

- в 2014 г. объективно принципиальных изменений в долях рынка не случится, но отрыв FCA увеличится с 4,58 до 4,75 процентных пункта и уже эти значения позволят индексу Линда (см. раздел «Методика исследования») и определить доминирующую группу из трех игроков;
- 2015 г. — Ford на 14% увеличивает продажи, что позволяет ему занять 7,38% рынка и сократить разрыв до самого слабого из группы лидеров — FCA. Поэтому размер доминирующей группы снова увеличивается до 10 холдингов;
- 2018 г. — значительное увеличение объема продаж автомобилей (на 55% по сравнению с 2017 г.) позволило холдингу PSA войти в доминирующую группу в 2018 г., заняв 10,25% турецкого рынка легковых автомобилей. Следует отметить, что 2018 г. стал успешным для PSA практически по всему миру (кроме сокращения объема продаж на Ближнем Востоке и Африке, вызванного решением приостановить свою деятельность в Иране), что эксперты связывают с запуском 13 новых моделей автомобилей марок Peugeot, Citroën, DS Automobiles, Opel и Vauxhall, а также модернизацией и обновлением линеек легковых автомобилей и фургонов малого класса¹⁰. Но именно в случае турецкого рынка существенный рост доли PSA вызван во многом тем, что она купила у GM Group бренд Opel занимавший в 2017 г. 4,68% турецкого рынка¹¹.

После каждого из событий 2013, 2015 и 2018 гг. рынок возвращался в положение с доминирующей группой из трех–четырёх игроков. Визуально матрица SV и показывает результаты таких «конкурентных сражений», когда после успешной атаки очередного претендента рынок временно перемещается в квадрант В4, но уже через год доминирующая группа снова отрывается от остального рынка и уводит его в сегмент RO (RedOcean). Это показывает динамичность конкурентной среды на турецком автомобильном рынке, где идет постоянное перераспределение долей рынка между лидерами и их преследователями.

С 2013 до 2020 г. конкуренция между автомобильными холдингами характеризовалась наличием доминирования (и довольно низким уровнем дифференциации между ключевыми игроками (индекс HTSV варьировался от 0,025 до 0,056), что говорит о достаточно сильном уровне конкуренции между лидерами рынка в этот период.

¹⁰ Интернет-портал Marklines: [сайт]. URL: <https://www.marklines.com/en/>

¹¹ Официальный сайт ООО «Авторевью»: [сайт]. URL: <https://autoreview.ru/news/opel-prodan-koncernu-psa>

В 2019 и 2020 гг. доминирующая группа сократилась до четырех компаний, доли рынка которых были практически равны (HTSV около 0,03). Слияние первого и четвертого по рыночным долям игроков в 2021 г. привело к резкому росту дифференциации внутри доминирующей группы, где лидеру Stellantis стало принадлежать 29,74% рынка. А в 2022 г. увеличение доли Stellantis (при резком снижении доли VW) привело к расширению доминирующей группы компаний до 6, что перевело рынок в сегмент G. С точки зрения доминирования автомобильный рынок Турции стал напоминать российский (Вертоградов и др., 2022): как с точки зрения числа доминирующей группы игроков, так и с точки зрения конкурентной ситуации. Хотя необходимо отметить, что на российском рынке лидирующее положение занимает производитель исторически отечественных автомобилей (АвтоВАЗ), а на турецком — европейские концерны.

В 2022 г. резко на 17% упала доля рынка у VW Group и, наоборот, у Ford (+24%) и Hyundai Kia (+16%) доля рынка выросла что снова привело к увеличению доминирующей группы. Рост продаж Ford в 2022 г. мог быть вызван запуском на заводе в Коджаэли (Турция) в апреле соответствующего года производства электрического фургона e-Transit 2022¹², количество предзаказов на который превысило все ожидаемые прогнозы, но эта модель была ориентирована на европейский, а не внутренний рынок. Основным драйвером роста продаж Ford на турецком рынке выступила Tourneo Connect¹³, новая модель которой вышла в конце 2021 г., что привело к увеличению продаж этой марки на 37%, а в целом рост продаж Ford в Турции составил 15%.

- Снижение доли рынка VW в 2022 г. в первую очередь вызвано падением продаж модели Volkswagen Passat, которая была лидером по продажам в Турции среди всех марок VW: с 17 656 штук в 2021 г. до 8928 в 2022 г.¹⁴ Концерн VW принял решение отказаться от производства этой модели в 2022 г.¹⁵

Заключение

Можно выделить следующие результаты проведенного исследования.

Макроэкономические события, которые, вероятно, влияли на абсолютный уровень продаж автомобилей (кризисы 2014, 2018 и 2020 гг.),

¹² Интернет-портал Cenyavto: [сайт]. URL: <https://cenyavto.com/ford-zapustil-proizvodstvo-sovershenno/>

¹³ Интернет-портал VERcity: [сайт]. URL: <https://auto.vercity.ru/statistics/sales/asia/2022/turkey/ford>

¹⁴ Интернет-портал VERcity: [сайт]. URL: <https://auto.vercity.ru/statistics/sales/asia/2021/turkey/volkswagen/>

¹⁵ Интернет-портал Cenyavto: [сайт]. URL: <https://cenyavto.com/volkswagen-reshil-otkazatsya-ot-proizvodstva-passat/>

не оказывали существенного влияния распределение долей рынка между ведущими игроками.

Практически все автопроизводители со значимой долей рынка имеют свои производственные площадки в Турции: совместные предприятия полного цикла, сборочные площадки или контрактное производство. При этом уровень использования турецких комплектующих, поступающих непосредственно на производственные линии составляет более 50%. Как следствие, потенциально у турецких автопроизводителей есть в той или иной мере доступ ко всем мировым технологиям автомобилестроения. С другой стороны, это обеспечивает относительную защищенность турецкого рынка от глобальных кризисов.

В целом история развития турецкого автопрома показывает, что стратегия по взаимовыгодному сотрудничеству с мировыми автомобильными холдингами, когда в Турции создавали совместные предприятия с иностранными компаниями, перенимали опыт, локализовали производство, строили заводы полного цикла, на основе чего развивали и собственные исследования и разработки, позволила обеспечить стране устойчивую производственную конкурентоспособность на мировом рынке и благоприятно влияет на турецкую экономику.

Матрица SV в проведенном исследовании помогла проанализировать конкурентную ситуацию на автомобильном рынке Турции за последние 10 лет и выявить ряд особенностей рассмотренного рынка, характеризующегося высоко динамичным поведением группы лидеров, стабильным ростом их совокупной доли рынка, увеличивающейся дифференциаций между основными игроками. Важным фактором, обеспечивающим конкурентное преимущество мировым автомобильным холдингам на турецком рынке является локализация производства (все игроки доминирующей группы имеют производство в Турции). За рассматриваемый период структура конкуренции значительно изменилась: с 2013 по 2020 г. рынок находился между квадрантами RO и B4 матрицы SV, которые характеризуются отсутствием сильной дифференциации между лидерами отрасли и относительно ровным положением конкурирующих игроков, но с 2021 г. дифференциация игроков значительно усилилась, что перевело рынок сначала в квадрант I, а потом и в G (высокой совокупной долей рынка лидирующих компаний (CRSV) в 82% и значительной дифференциацией между лидерами ($HTSV > 0,1$), когда объединенный холдинг Stellantis занял 31,92% рынка.

Переход рассматриваемого в статье рынка в квадрант G матрицы SV является значимым событием для автомобильного рынка Турции. Как показывают исследования ((Щелокова, Вертоградов, 2021; Vertogradov et al., 2021), попадание рынка в данный квадрант означает некую «стабилизацию» конкурентной ситуации на рынке и ее «монополизацию»: с лидерами сложно конкурировать, у них есть значимые ин-

ституциональные и др. преимущества, поэтому для изменения доминирующего положения лидирующих игроков нужны принципиально новые решения, «ломающие» структуру отрасли. В автомобильной отрасли в настоящее время есть два значимых тренда, кардинально меняющих структуру рынков — это активное распространение электроавтомобилей и резко усиливающаяся роль китайских автопроизводителей в мире (Говорова, 2023; Иванчина, 2021; Вертоградов и др., 2022). Судя по действиям турецких властей, они пока стараются учитывать эти тренды. С одной стороны, предприняв попытки создать свой первый турецкий электромобиль TOGG, производство которого началось также в начале 2023 г. и занять эту нишу на турецком (а может и не только, учитывая сильную экспортную позицию Турции) рынке. С другой стороны, в условиях стремительного развития китайской автомобильной промышленности, в начале 2023 г. Турция значительно снизила привлекательность импорта китайских электромобилей, введя 40%-ю дополнительную пошлину на их импорт, побуждая китайских автопроизводителей их к удобным, выгодным и привычным форматам партнерства типа локализации иностранного производства в Турции, получения доступа к иностранным технологиям и др.

Список литературы

Бартош, В. А., & Лисецкая, И. Р. (2022). Выявление и анализ доминирующих групп на автомобильном рынке ЮАР (2010–2021). *Стратегии бизнеса*, 5, 117–123. <https://doi.org/10.17747/2311-7184-2022-5-117-123>

Блохин, А. А., Ломакин-Румянцев, И. В., & Наумов, С. А. (2019). Альфа-бизнес на российском продовольственном рынке. *Экономические стратегии*, 6, 68–77. <https://doi.org/10.33917/es-6.164.2019.68-77>

Вертоградов, В. А., Шелокова, С. В., & Иванчина, А. А. (2022). Автомобильный рынок РФ: стратегии компаний и действия регуляторов (2009–2021). *Стратегии бизнеса*, 2, 33–41.

Вертоградов, В. А., & Шелокова, С. В. (2022). Стратегии премиальных автомобильных брендов и действия регулятора (2009–2021 гг.). *Мир новой экономики*, 2, 64–75. <https://doi.org/10.26794/2220-6469-2022-16-2-64-75>

Говорова, А. В. (2023). История и парадоксы авторынка Китая: восточные стратегии и азиатский регулятор. *Проблемы прогнозирования*, 1, 150–158. <https://doi.org/10.1134/S1075700723010069>

Иванчина, А. А. (2021). Анализ роста продаж китайских автомобильных брендов в России за период 2019–2020 гг. *Научные исследования экономического факультета. Электронный журнал*, 4, 64–80. <https://doi.org/10.38050/2078-3809-2021-13-4-64-80>

Кашбразиев, Р. В. (2021). Факторы экономического развития Турции в XXI веке. *Вестник экономики, права и социологии*, 1, 170–173.

Кудрявцева, О. В., Абрамова, П. С., & Марков, Н. И. (2023). Анализ конкуренции и уровня доминирования на рынке легковых автомобилей в Республике Корея. *Мир новой экономики*, 1, 12–30. <https://doi.org/10.26794/2220-6469-2023-17-1-12-30>

Марков, Н. И. (2023). Анализ конкуренции и уровня доминирования на рынке продуктов для лечения сахарного диабета в России. *Медицинский совет*, 6, 242–263. <https://doi.org/10.21518/ms2023-018>

Синцеров, Л. М., & Трофимов, Д. А. (2008). Сдвиг мировой автомобильной промышленности в развивающиеся страны. *Известия Российской Академии Наук. Серия географическая*, 2, 43–50.

Спектор, С. В. (2022). Конкуренция на автомобильном рынке Бразилии в 2011–2021 гг. *Латинская Америка*, 7, 21–34. <https://doi.org/10.31857/s0044748x0019795-3>

Спектор, С. В., & Вертоградов, В. В. (2023). Конкуренция на рынке премиальных автомобилей Бразилии в 2007–2021 гг. *Латинская Америка*, 4, 39–52. <https://doi.org/10.31857/S0044748X0023732-4>

Шумилин, А. И. (2020). Евросоюз – Турция: конфликтное партнерство. *Научно-аналитический вестник Института Европы РАН*, 5, 7–15.

Щелокова, С. В., & Вертоградов, В. А. (2021). Матрица SV: инструмент стратегического конкурентного анализа для оценки уровня доминирования. *Вестник Московского Университета. Серия 6. Экономика*, 6, 137–142. <https://doi.org/10.38050/0130010520216.7>

Bukvić, R., Pavlović, R., & Gajić, I. (2014). Possibilities of Application of the Index Concentration of Linda in Small Economy: Example of Serbian Food Industries. *Annals of the Oradea University. Fascicle of Management and Technological Engineering*, 13, 159–164.

Cinicioglu, E. N., Önsel, Ş., & Ülengin, F. (2012). Competitiveness analysis of automotive industry in Turkey using Bayesian networks. *Expert Systems with Applications*, 12, 10923–10932.

Erdogdu, M. M., & Bakoglu, R. (2004). Competitiveness of the Turkish Automotive Industry and Its Possible Effects on the EU Competitive Power. *The Competition Power of the European Union After the Enlargement, Proc. 3rd International Symposium on Business Administration: The Competition Power of the European Union After the Enlargement*, 447–460. Gelibolu, Canakkale.

Hirschman A. O. (1964). The Paternity of an Index. *The American Economic Review*, 54(5).

Linda, R. (1976). Methodology of concentration analysis applied to the study of industries and Markets. *Brussels: Commission of the European Communities*.

Taymaz, E., & Yilmaz, K. (2017). Political economy of industrial policy in Turkey The case of the automotive industry. *ESID Working Paper. 90*. Manchester, UK: The University of Manchester.

Yildirim, M. K. (2018). Competitiveness of Turkey's Automotive Industry. *Journal of Research in Business, Economics and Management*, 5, 2254–2260.

Vertogradov, V., Shchelokova, S., & Govorova Angelina. (2023). International May Conference on Strategic Management – IMCSM23. *Joint application of BCG (growth-share) and SV (strength-variety) matrices for the product strategy development*, 19, 202–212. Bor.

References

Bartosh, V. A., & Lisetskaya, I. R. (2022). Identification and analysis of dominant groups in the South African automotive market (2010–2021). *Business Strategies*, 5, 117–123. <https://doi.org/10.17747/2311-7184-2022-5-117-123>

Blokhin, A. A., Lomakin-Rumyantsev, I. V., & Naumov, S. A. (2019). Alpha Business in the Russian Food Market. *Economic Strategies*, 6, 68–77. <https://doi.org/10.33917/es-6.164.2019.68-77>

Govorova, A. V. (2023). History and paradoxes of the chinese car market: Eastern strategies and the asian regulator. *Studies on Russian Economic Development*, 1, 150–158. <https://doi.org/10.1134/S1075700723010069>

Ivanchina, A. A. (2021). Analysis of Sales Growth of Chinese Car Brands in Russia in 2019–2020. *Scientific Research of Faculty of Economics. Electronic Journal*, 4, 64–80. <https://doi.org/10.38050/2078-3809-2021-13-4-64-80>

Kashbrasiev, R. V. (2021). Factors of Turkey's Economic Development in the 21st Century, *The Review of Economy, the Law and Sociology*, 1, 170–173.

Kudryavtseva, O. V., Abramova, P. S., & Markov, N. I. (2023). Analysis of competition and dominance level on the passenger car market of Republic of Korea. *The world of new economy*, 1, 12–30. <https://doi.org/10.26794/2220-6469-2023-17-1-12-30>

Markov, N. I. (2023). Analysis of competition and the level of dominance in the antidiabetics market of Russia. *Medical Council*, 6, 242–263. <https://doi.org/10.21518/ms2023-018>

Shchelokova, S. V., & Vertogradov, V. A. (2021). SV matrix: strategic competitive analysis tool based on the dominance level. *Moscow University Economics Bulletin*, 6, 137–162. <https://doi.org/10.38050/0130010520216.7>

Shumilin, A. I. (2020). Evrosoyuz-Turtsiya: konfliktnoe partnerstvo. *Nauchno-analiticheskii vestnik Instituta Evropy RAN*, 5, 7–15. <http://dx.doi.org/10.15211/vestnikieran320197681>

Sintserov, L. M., & Trofimov, D. A. (2008). Sdvig mirovoi avtomobil'noi promyshlennosti v razvivayushchiesya strany, *Izvestiya Rossiiskoi Akademii Nauk. Seriya geograficheskaya*, 2, 43–50.

Spektor, S. V. (2022). Competition in the Brazilian automotive market in 2011–2021. *Latin America*, 7, 21–34. <https://doi.org/10.31857/s0044748x0019795-3>

Spektor, S. V., & Vertogradov, V. A. (2023). Competition in the Brazilian automotive market in 2007–2021. *Latin America*, 4, 39–52. <https://doi.org/10.31857/S0044748X0023732-4>

Vertogradov, V. A., & Shchelokova, S. V. (2022). Premium Car Brands Strategies and Regulator's Actions in Russia (2009–2021). *The world of new economy*, 2, 64–75. <https://doi.org/10.26794/2220-6469-2022-16-2-64-75>

Vertogradov, V. A., Shchelokova, S. V., & Ivanchina, A. A. (2022). Russian automotive market: business strategies and regulators' actions (2009–2021). *Business Strategies*, 2, 33–41. (In Russ.) <https://doi.org/10.17747/2311-7184-2022-2-33-41>

ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ

А. А. Мухамадиева¹

Казахстанско-Американский свободный университет
(Усть-Каменогорск, Республика Казахстан)

Ж. Е. Байкенов²

Казахстанско-Американский свободный университет
(Усть-Каменогорск, Республика Казахстан)

И. В. Бордияну³

Казахстанско-Американский свободный университет
(Усть-Каменогорск, Республика Казахстан)

К. С. Алпысбаев⁴

Казахский национальный педагогический университет имени Абая
(Алматы, Республика Казахстан)

УДК: 330

doi: 10.55959/MSU0130-0105-6-59-5-11

ГЕНДЕРНОЕ НЕРАВЕНСТВО НА РЫНКЕ ТРУДА В КАЗАХСТАНЕ⁵

Статья представляет собой обзорную работу, посвященную анализу гендерного неравенства на рынке труда в Казахстане. Исследование уникально тем, что учитывает казахстанские реалии и нюансы восприятия различных аспектов гендерного неравенства. Основная цель статьи — оценить изменения в этой сфере за последние десятилетия и предложить рекомендации по их устранению. Используя метод дескриптивной статистики для анализа данных, авторы проводят детальное ис-

¹ Мухамадиева Айжан Аргыновна — к.э.н., профессор-исследователь, Казахстанско-Американский свободный университет; e-mail: Ai-m77@mail.ru, ORCID: 0000-0003-3775-1863.


² Байкенов Жасулан Ерболович — PhD, доцент, Казахстанско-Американский свободный университет; e-mail: zhas86kz@gmail.com, ORCID: 0000-0001-9951-0454.

³ Бордияну Илона Владимировна — PhD, зав. кафедрой бизнеса, Казахстанско-Американский свободный университет; e-mail: bordiyanuilona@mail.ru, ORCID: 0000-0002-7175-9829.

⁴ Алпысбаев Куаныш Султанмахматович — PhD, заместитель директора по науке и международным связям Института Сорбонна — Казахстан, НАО Казахский национальный педагогический университет имени Абая; e-mail: alpysbayev_kuan@mail.ru, ORCID: 0000-0003-2644-2651.

⁵ Статья подготовлена в рамках научных исследований, выполняемых при финансовой поддержке гранта Комитета по науке Министерства науки и высшего образования Республики Казахстан (Грант № AP19680677) «Экономическое и демографическое развитие Казахстана: гендерный аспект».

© Мухамадиева Айжан Аргыновна, 2024 

© Байкенов Жасулан Ерболович, 2024 

© Бордияну Илона Владимировна, 2024 

© Алпысбаев Куаныш Султанмахматович, 2024 

следование гендерного неравенства, включая обзор современных научных работ, посвященных различным аспектам этой проблемы. Особое внимание уделяется серьезным региональным различиям в оплате труда, особенно в промышленных и развитых регионах, где этот разрыв оказался наиболее ощутимым, а также нюансам распределения трудоустройства по различным секторам экономики. Анализ показывает, что индекс гендерного неравенства в Казахстане демонстрировал колебания, и не всегда были заметны улучшения, что подчеркивает трудный путь становления гендерного равенства в течение десятилетий. В статье также отмечается недостаточное представительство женщин на руководящих позициях. Авторы подчеркивают, что эти проблемы укоренились в гендерных стереотипах и социокультурных барьерах. Результаты исследования могут быть использованы для разработки более эффективных стратегий по борьбе с гендерным неравенством в Казахстане и за его пределами, а также стимулировать дальнейшие исследования в этой области. Выводы работы акцентируют внимание на необходимости комплексного подхода к решению проблемы гендерного неравенства и созданию условий для равных возможностей для всех участников рынка труда.

Ключевые слова: гендерное неравенство, рынок труда, Казахстан, социокультурные барьеры, тенденции развития, политика занятости.

Цитировать статью: Мухамадиева, А. А., Байкенов, Ж. Е., Бордияну, И. В., & Алпысбаев, К. С. (2024). Гендерное неравенство на рынке труда в Казахстане. *Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика*, 59(5), 217–239. <https://doi.org/10.55959/MSU0130-0105-6-59-5-11>.

A. A. Mukhamadiyeva

Kazakh-American Free University
(Ust-Kamenogorsk, Republic of Kazakhstan)

Zh. E. Baikenov

Kazakh-American Free University
(Ust-Kamenogorsk, Republic of Kazakhstan)

I. V. Bordiyanu

Kazakh-American Free University
(Ust-Kamenogorsk, Republic of Kazakhstan)

K. S. Alpysbayev

Abai Kazakh National Pedagogical University
(Almaty, Republic of Kazakhstan)

JEL: J16, J24

GENDER INEQUALITY IN KAZAKHSTAN'S LABOR MARKET⁶

The article presents a comprehensive analysis of gender inequality in the labor market in Kazakhstan. The study is unique since it takes into account the realities of Kazakhstan

⁶ This research is funded by the Science Committee of the Ministry of Science and Higher Education of the Republic of Kazakhstan (Grant No. AP19680677) "Economic and Demographic Development of Kazakhstan: Gender Aspect".

and the nuances of various aspects of gender inequality. The goal of the article is to assess the changes in this area over the past decades and to offer recommendations for their elimination. Using the method of descriptive statistics for data analysis, the authors conduct a detailed study of gender inequality, including a review of modern scientific works on various aspects of this problem. Special attention is given to serious regional differences in wages, especially in industrial and developed regions, where this gap has been most noticeable, as well as to the nuances of employment distribution across different sectors of the economy. The analysis identified fluctuating gender inequality index in Kazakhstan, with improvements not always noticeable, underscoring the difficult path of establishing gender equality over the decades. The article also notes the insufficient representation of women in leadership positions. The authors emphasize that these problems are rooted in gender stereotypes and sociocultural barriers. The findings can be used to develop more effective strategies to combat gender inequality in Kazakhstan and beyond, as well as to stimulate further research in this area. The conclusions focus on the need for a comprehensive approach to solving the problem of gender inequality and creating conditions for equal opportunities for all labor market participants.

Keywords: gender inequality, labor market, socio-cultural barriers, development trends, employment policy, Kazakhstan.

To cite this document: Mukhamadiyeva, A. A., Baikenov, Zh. E., Bordiyanu, I. V., & Alpysbayev, K. S. (2024). Gender inequality in Kazakhstan's labor market. *Lomonosov Economics Journal*, 59(5), 217–239. <https://doi.org/10.55959/MSU0130-0105-6-59-5-11>

Введение

В последние десятилетия гендерное неравенство на рынке труда стало одной из основных проблем в экономическом и социальном развитии Казахстана. Этот вопрос приобретает особую актуальность в контексте глобальных тенденций стремления к равенству полов и интеграции женщин в экономическую сферу. Различия в занятости, уровнях дохода и возможностях профессионального роста между мужчинами и женщинами свидетельствуют о глубоко укорененных гендерных стереотипах и социально-культурных барьерах, которые продолжают ограничивать потенциал половины населения страны.

Современный рынок труда Казахстана характеризуется значительным асимметричным размещением мужчин и женщин в различных секторах экономики. Женщины чаще заняты в низкооплачиваемых и менее престижных сферах, что снижает общий уровень экономической активности и инновационного потенциала страны. Гендерное неравенство на рынке труда в Казахстане проявляется в различиях в зарплате, ограниченном доступе к финансовым ресурсам для женщин и недостаточном представлении женщин на высших уровнях управления. Домашние обязанности и социокультурные нормы оказывают значительное влияние на предпочтения женщин в выборе занятости.

Влияние этих факторов на уровень и модели трудовой занятости женщин имеет важное значение для экономического развития страны. Асимметричное размещение женщин и мужчин в трудовой сфере подчеркивает необходимость изучения и улучшения условий занятости женщин. Актуальность данной темы усиливается необходимостью разработки эффективных стратегий и политик, направленных на устранение гендерного дисбаланса и создание равных возможностей для всех участников рынка труда.

Обзор литературы

Для глубокого понимания текущих тенденций и определения ключевых факторов, влияющих на уровень и характер занятости женщин, был проведен всесторонний обзор современных исследований. Этот обзор позволяет выявить общие закономерности и проблемы, с которыми сталкиваются женщины на рынке труда, а также предложить возможные пути их решения.

В статье И. Е. Калабихиной (2021) «Как мы узнаем, что наступает гендерное равенство?» рассматривается концепция гендерного перехода, подчеркиваются исторические этапы движения к гендерному равенству. Это исследование служит отправной точкой для понимания того, как экономико-демографические признаки эгалитарного общества влияют на гендерное равенство, включая распределение домашнего труда и его влияние на рынок труда (Калабихина, 2021).

В исследовании Д. Рыскалиева с соавт. (2020) отмечается, что существующее законодательство не всегда эффективно в борьбе с гендерным неравенством на рынке труда в Казахстане. Это выявление несоответствия между законодательством и реальностью указывает на необходимость комплексного антидискриминационного законодательства для обеспечения полного доступа женщин к экономическим, социальным и культурным правам.

Дополняя этот анализ, З. Хамзина с соавт. (2020) в статье «Возможно ли достичь гендерного равенства в Казахстане: акцент на занятости и социальной защите» проводят оценку прогресса и проблем Казахстана в достижении гендерного равенства, особенно в области занятости и социальной защиты. Авторы анализируют трудовое и социальное законодательство с точки зрения гендерного равенства и выявляют ключевые проблемы, препятствующие достижению равенства.

Переходя к вопросам государственной политики, М. Д. Жаумитова с соавт. (2023) подчеркивают, что глобализация и цифровизация усиливают гендерное неравенство на рынке труда, требуя активных действий со стороны государства для его устранения. Это исследование дополняет предыдущее, предлагая конкретные рекомендации для улучшения гендерной политики на государственном уровне (Жаумитова и др., 2023).

Б. С. Тусупбекова с соавт. (2023) в своем исследовании «Гендерная государственная политика: актуальные проблемы развития психологической науки Казахстана» обсуждают несоответствие между стратегическими целями государства в области гендерного равенства и фактическими результатами, что требует пересмотра и усиления гендерной политики (Тусупбекова и др., 2023).

В рамках анализа гендерного неравенства на рынке труда, исследование А. Киреевой с соавт. (2023) «Анализ гендерного неравенства на рынке труда и его адаптация к условиям Казахстана» представляет собой важный вклад в понимание этой проблематики в контексте Казахстана. Авторы исследуют международный опыт в области гендерного равенства в оплате труда и его применимость в Казахстане, выявляя, что женщины в Казахстане сталкиваются с медленным карьерным ростом и представлены в меньшей степени на рынке труда из-за различных форм дискриминации. Предложенные меры для улучшения ситуации включают адаптацию международных практик к местным условиям, что подчеркивает необходимость глобального подхода к решению локальных проблем гендерного неравенства.

В статье «Социально-экономическое благополучие населения Казахстана: оценка и анализ гендерных различий в оплате труда» (Сатыбалдин, и др., 2023) исследует долю занятости среди мужчин и женщин в регионах Казахстана, выявляя значительный гендерный разрыв в оплате труда, особенно в различных экономических секторах.

Исследование “The persistence of pay inequality: The gender pay gap in an anonymous online labor market” (Litman et al., 2019) анализирует гендерный разрыв в оплате труда на онлайн-платформе CloudResearch, подчеркивая, что женщины зарабатывают в среднем на 10,5% меньше мужчин, даже учитывая ключевые переменные, такие как образование и опыт.

Ряд авторов в своих исследованиях отмечают влияние гендерного неравенства на экономическое благосостояние государства. В работе “Food Security in Kazakhstan: Do Gender Inequalities Affect?” (Nugmanova, 2019), авторы приходят к выводу, что гендерное неравенство в Казахстане оказывает прямое влияние на продовольственную безопасность, ограничивая экономический доступ к качественной пище для женщин. Это исследование показывает взаимосвязь между гендерным неравенством и широким спектром социально-экономических вопросов.

В исследовании “Gender inequality, corruption, and economic development” Г. Ф. Форгуес-Пучио представлен анализ связи между гендерным неравенством в политике и на рынке труда и уровнем коррупции. Результаты исследования подчеркивают, что гендерное неравенство в этих сферах напрямую связано с повышенным уровнем коррупции. Это открытие указывает на значимость продвижения гендерного равенства как ключевого фактора в снижении коррупции и способствовании экономиче-

скому развитию. Данное исследование вносит важный вклад в понимание того, как гендерное неравенство может влиять на широкий спектр социально-экономических процессов (Forgues-Puccio, 2020).

В работе Кхана с соавт. (2023) “Economic costs of gender inequality in health and the labor market: India's untapped potential” рассматриваются экономические издержки гендерного неравенства в здравоохранении и на рынке труда в Индии. Авторы приходят к выводу, что гендерное неравенство приводит к значительным экономическим потерям, что подчеркивает важность гендерного равенства с точки зрения не только социальной справедливости, но и экономической перспективы.

В контексте рынка труда исследование О. Фолке и Дж. Рикне (2020) “Sexual Harassment and Gender Inequality in the Labor Market” представляет всесторонний анализ сексуальных домогательств и их влияния на гендерное неравенство. Это исследование расширяет понимание проблемы, показывая, что сексуальные домогательства на рабочем месте являются значительным фактором, усиливающим гендерное неравенство (Folke, Rickne, 2020).

Эти исследования помогают сформировать понимание гендерного неравенства на рынке труда, важность государственной политики, законодательства и общественного восприятия в борьбе с этой проблемой.

В контексте экономических аспектов гендерного неравенства на рынке труда исследования различных авторов выявляют ключевые факторы, влияющие на эту проблематику. В статье «Анализ причин гендерного разрыва в занятости в Центральной и Восточной Европе» (Fodor, Glass, 2018) авторы обращают внимание на структурные особенности рынка труда, такие как сегрегация и размер государственного сектора, представляющие собой основные факторы, формирующие гендерный разрыв в занятости.

Далее исследование “Gender Inequality in the Indonesian Labor Market” (Ngadi et al., 2021), сосредоточенное на Индонезии, проводит сравнительный анализ гендерного неравенства в различных секторах экономики. Авторы выявляют глубоко укоренившееся гендерное неравенство и подчеркивают необходимость целенаправленных мер для улучшения условий труда женщин.

В статье “Economic liberalization and gender inequality in the labor market: a theoretical approach” (Mukhopadhyay, 2015) автор показывает, как экономическая либерализация усиливает гендерное неравенство на рынке труда, требуя тщательного анализа и разработки политик для смягчения этого влияния.

Эти исследования в совокупности предоставляют многогранный взгляд на гендерное неравенство в экономической сфере, его многоаспектность и взаимосвязь с широким спектром социально-экономических факторов.

Анализируя вопросы пандемии COVID-19, различные авторы выявляют значительное влияние этого глобального кризиса на гендерное неравенство на рынке труда. В работе «Домашний труд во время пандемии: опыт России» (Калабихина, Ребрей, 2020) авторы приходят к выводу, что пандемия привела к изменениям в распределении домашних обязанностей в России, усиливая гендерное неравенство в семейных обязанностях.

В статье “Pandemic and gender inequality in the labor market: challenges for Russia” (Tapkina, Sidorov, 2021) авторы приходят к выводу, что пандемия COVID-19 усугубила гендерное неравенство на рынке труда в России, выявив и углубив существующие проблемы и вызовы для женщин в трудовой сфере.

Работа “The impact of COVID-19 on gender inequality in the labor market and gender-role attitudes” (Reichelt et al., 2020) показывает, что переходы к безработице, сокращения рабочих часов и переходы к удаленной работе были более частыми для женщин, чем для мужчин, в США, Германии и Сингапуре. Пандемия COVID-19 привела к изменениям в восприятии гендерных ролей в семье.

В исследовании “The Evolving Impacts of the COVID-19 Pandemic on Gender Inequality in the U. S. Labor Market: The COVID Motherhood Penalty” (Fairlie, 2021) автор указывает, как пандемия COVID-19 непропорционально повлияла на женщин на рынке труда в США, особенно на мам с детьми школьного возраста, усугубив существующее гендерное неравенство.

Эти исследования в совокупности выявляют, что пандемия COVID-19 не только усилило существующее гендерное неравенство, но и создала новые вызовы, требующие особого внимания и целенаправленных мер для устранения их последствий на рынке труда.

В области гендерного бюджетирования различные авторы подчеркивают его значимость как инструмента для достижения гендерного равенства. В работе “Gender oriented budgeting as a tool for achieving gender equality” (Lopushynskiy, 2020) указывается на эффективность гендерно-ориентированного бюджетирования в целенаправленном использовании бюджетных средств для улучшения положения женщин.

Анализ практик гендерного бюджетирования в странах G20, проведенный Алонсо-Албаррана с соавт. (2021), показывает различия в подходах и эффективности реализации. Это исследование подчеркивает важность индекса гендерного бюджетирования для оценки прогресса в достижении гендерного равенства.

В статье “Debate: Gender responsive budgeting—moving toward equity for women and men@” (Rubin, Bartle, 2021) авторы обсуждают гендерное бюджетирование как ключевой инструмент для продвижения гендерного

равенства, требующий активного обсуждения и разработки эффективных стратегий.

В исследовании “Gender budgeting in the crossroad of gender policy and public financial management: The Finnish case” (Elomäki, Ylöstalo, 2021) анализируется реализация гендерного бюджетирования в Финляндии, подчеркивается его роль в достижении гендерного равенства. Авторы приходят к выводу, что эффективность гендерного бюджетирования зависит от четкости национальных целей и стратегий.

Эти исследования в совокупности подчеркивают значимость гендерного бюджетирования как инструмента для достижения гендерного равенства, требующего осмысленного подхода и адаптации к национальным условиям и целям.

В контексте исследования гендерного неравенства на рынке труда важно рассмотреть влияние этого неравенства на различные аспекты общественной жизни. Исследование К. Кизиловой и Е. А. Мосаковой (2019) «Уровень рождаемости в странах БРИКС в контексте гендерного неравенства на рынке труда» выявляет прямую связь между гендерной дискриминацией на рынке труда и уровнем рождаемости. Они указывают, что гендерное неравенство в трудовых отношениях влияет на демографические тенденции, что является ключевым аспектом для понимания общего воздействия гендерного неравенства на общество.

В работе М. И. Ваалавуо с соавт. (2023) “Gender Inequality Reinforced: The Impact of a Child’s Health Shock on Parents’ Labor Market Trajectories” исследуется, как тяжелая болезнь ребенка влияет на трудовые траектории родителей, особенно усиливая гендерное неравенство. Авторы приходят к выводу, что женщины, чаще берущие на себя уход за больным ребенком, сталкиваются с более серьезными карьерными препятствиями, что требует необходимости учета семейных обстоятельств в политике гендерного равенства.

В статье Г. Стиера и Е. Герцберга-Друкера (2017) “Running Ahead or Running in Place? Educational Expansion and Gender Inequality in the Labor Market” обращается внимание на то, что расширение образовательных возможностей само по себе не устраняет гендерный разрыв в оплате труда. Авторы подчеркивают, что для достижения гендерного равенства необходимы дополнительные меры, выходящие за рамки образовательной политики.

Эти исследования вместе формируют комплексное понимание влияния гендерного неравенства на различные сферы жизни, от демографических тенденций до карьерных траекторий и образовательных возможностей.

Сравнительный анализ гендерного неравенства на рынке труда между Бангладеш и Чешской Республикой, проведенный С. Чандой и Х. Хаулэдера (2019), показывает, что гендерное неравенство на рынке труда зави-

сит от уровня развития страны и ее экономической структуры. Проблемы гендерного неравенства являются универсальными, но их выражения и решения могут варьироваться в зависимости от конкретного социально-экономического контекста.

Исследование, проведенное А. Сабиткизи (2023), о гендерном неравенстве на рынке труда в Южной Корее, показывает, что гендерное неравенство проявляется через неравные возможности и условия труда для женщин по сравнению с мужчинами.

Эти исследования выделяют важность адаптации международного опыта к локальным условиям и необходимость комплексного подхода к решению этой проблемы.

Обзор литературы выявил, что необходимо проведение дополнительных эмпирических исследований практического применения и эффективности законов и политик в области гендерного равенства в Казахстане.

Методология. Для анализа гендерного неравенства на рынке труда в Казахстане мы использовали статистические данные, предоставленные Национальным статистическим агентством Казахстана и Всемирным банком. Наш подход к исследованию включал комплексный количественный анализ, направленный на изучение динамики и структуры занятости, разрыва в оплате труда между мужчинами и женщинами, а также представленности женщин в различных секторах экономики.

Методология нашего исследования основывалась на использовании методов дескриптивной статистики для обработки и синтеза данных. Это позволило нам провести детальный анализ текущего состояния гендерного неравенства на рынке труда, выявить ключевые тенденции и закономерности.

Результаты исследования. В данной статье представлен анализ гендерного неравенства на рынке труда в Казахстане. Исследование базируется на данных Национального статистического агентства Казахстана и международных организаций, охватывая период с 2003 по 2022 г.

Анализ экономических и социокультурных факторов выявил ключевые аспекты гендерного неравенства. Изучение данных о заработной плате по различным отраслям и регионам Казахстана показывает, что гендерный разрыв в доходах сохраняется, несмотря на усилия по его сокращению. Например, в регионе Мангыстау разрыв в заработной плате составляет около 50%, в то время как в Жетісу зарплата женщин немного превышает зарплату мужчин (рис. 1–3.).

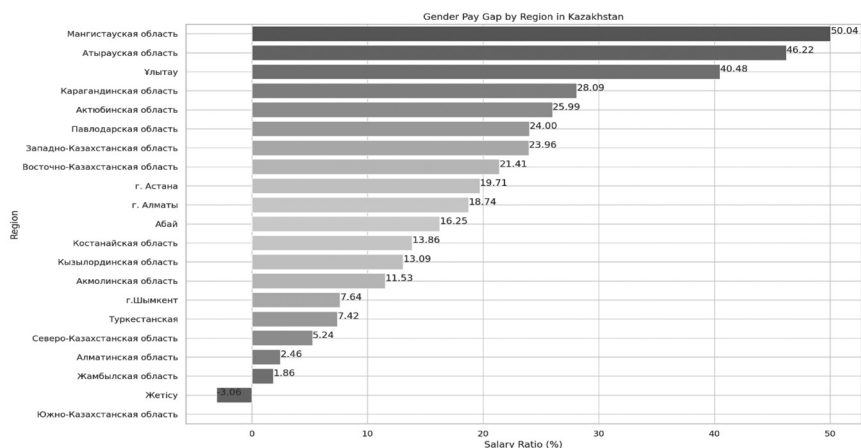


Рис. 3. Соотношение заработной платы женщин и мужчин по РК

Источник: составлено по (Бюро национальной..., 2023).

Социокультурные факторы включают традиционные взгляды на гендерные роли, которые ассоциируют женщин с домашним хозяйством и воспитанием детей, а мужчин — с обеспечением семьи и управленческой деятельностью. Эти устоявшиеся представления влияют на выбор профессии, продвижение по карьерной лестнице и даже на образовательные амбиции. Это подтверждают исследования, представленные в страновой оценке Азиатского банка развития (АБР, 2018), согласно которой, по мнению около 86% опрошиваемых, женщина должна заниматься домашними делами, даже если ее муж не работает — это мнение разделяют как женщины, так и мужчины. И наконец, 68% населения выступают за традиционный уклад семьи, при котором мужчина работает вне дома, а женщина заботится о доме и детях.

Экономические и социокультурные факторы взаимосвязаны и вместе формируют сложную картину гендерного неравенства на рынке труда в Казахстане. Экономические барьеры, такие как низкая заработная плата и ограниченный доступ к руководящим должностям, усугубляются социокультурными стереотипами, которые ограничивают профессиональные возможности и амбиции женщин. В то же время традиционные взгляды на гендерные роли продолжают поддерживать и укреплять экономическое неравенство, создавая замкнутый круг, который затрудняет достижение гендерного равенства. Традиционно женщинам приписывается роль основного опекуна дома и детей, что часто ограничивает их возможности для полноценной занятости или карьерного роста. Исследования показывают, что даже работающие женщины в Казахстане тратят значительно больше времени на домашние обязанности по сравнению с мужчинами,

что влияет на их выбор в пользу гибких или частичных форм занятости (рис. 4).

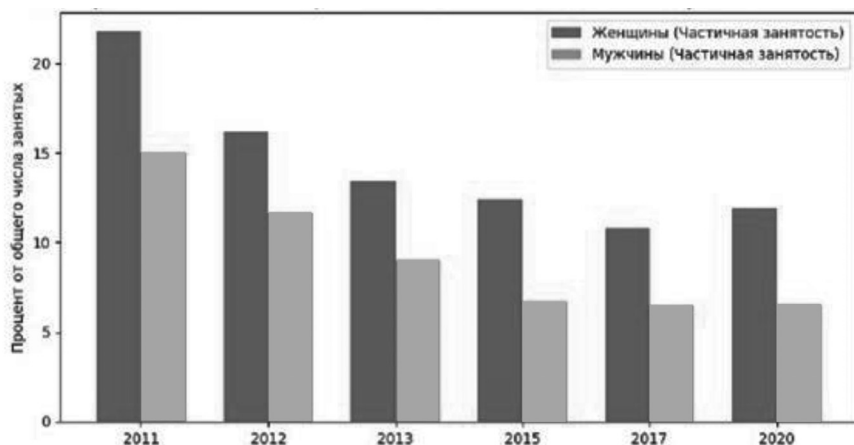


Рис. 4. Доля работающих не полный рабочий день в общем числе занятых (мужчины и женщины)

Источник: составлено по (Бюро национальной..., 2023).

Для преодоления гендерного неравенства на рынке труда в Казахстане необходим комплексный подход, который учитывает как экономические, так и социокультурные факторы. Это требует разработки и реализации политик, направленных на улучшение экономического положения женщин, а также на изменение социокультурных норм и стереотипов, которые ограничивают их профессиональные и личные возможности.

Анализ занятого населения в возрасте 15 лет и старше к общему населению в разрезе для мужчин и женщин показывает, что для обоих полов наблюдается общий рост соотношения занятости к населению с 2003 по 2022 г., что свидетельствует о росте уровня занятости в Казахстане (рис. 5). Мужчины имеют более высокий уровень занятости по сравнению с женщинами на протяжении всего рассматриваемого периода. Это свидетельствует о наличии гендерного разрыва на рынке труда в Казахстане.

Несмотря на общую тенденцию к росту данные также показывают некоторые колебания и скачки, особенно для женской занятости. Например, в 2020 г. наблюдается снижение уровня занятости среди женщин, возможно, из-за воздействия пандемии COVID-19.

После снижения в 2020 г. соотношение занятости к населению для женщин вновь возросло в 2021 и 2022 гг. Мужской показатель также показал рост, достигнув в 2022 г. одного из своих наивысших уровней.

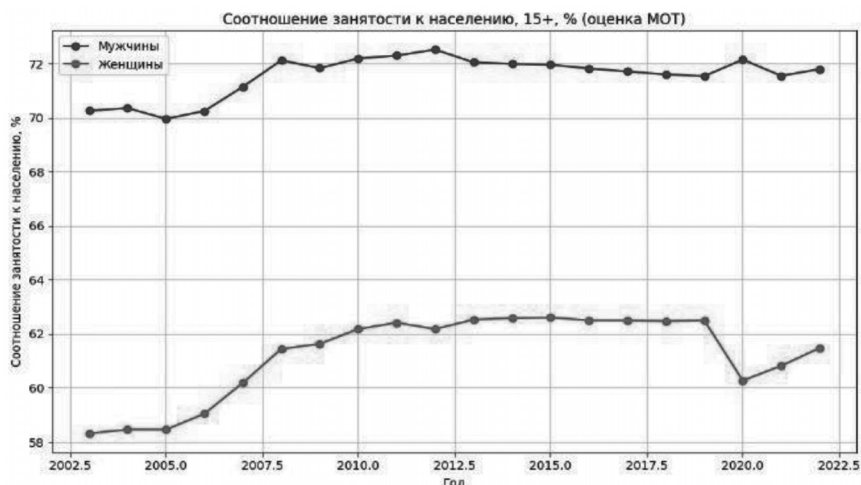


Рис. 5. Доля занятости мужчин и женщин в Республике Казахстан

Источник: (Всемирный банк, 2023).

Хотя общий тренд для мужчин и женщин схож, динамика различается. Женская занятость показывает большую волатильность, тогда как мужская занятость остается относительно стабильной.

Таким образом, эти данные показывают положительные изменения в занятости населения в Казахстане с течением времени, но также указывают на возможные гендерные различия и влияние внешних факторов, таких как пандемия, на рынок труда.

Динамика уровня самозанятости в Казахстане с 2003 по 2021 г. демонстрирует общий тренд на уменьшение уровня самозанятости во всех категориях (рис. 6). Это свидетельствует о росте числа формальных рабочих мест и снижении доли неформальной занятости в экономике. Самозанятость среди женщин в начальный период времени была заметно выше, чем среди мужчин. С течением времени разница между уровнем самозанятости мужчин и женщин сокращается. За последние несколько лет наблюдается значительное снижение уровня самозанятости. Это может быть связано с экономическими изменениями, реформами на рынке труда или улучшением статистического учета.

Таким образом, самозанятость в Казахстане уменьшается, что может быть положительным сигналом о росте формальной занятости и улучшении условий труда. Однако необходимо также рассмотреть другие социально-экономические показатели и провести более глубокий анализ для выявления всех факторов, влияющих на этот процесс.

Динамика неустойчивой занятости среди мужчин и женщин в Казахстане с 2003 по 2021 г. показывает, что уровни неустойчивой занятости

для обоих полов уменьшались с течением времени в Казахстане с 2003 по 2021 г. (рис. 7).

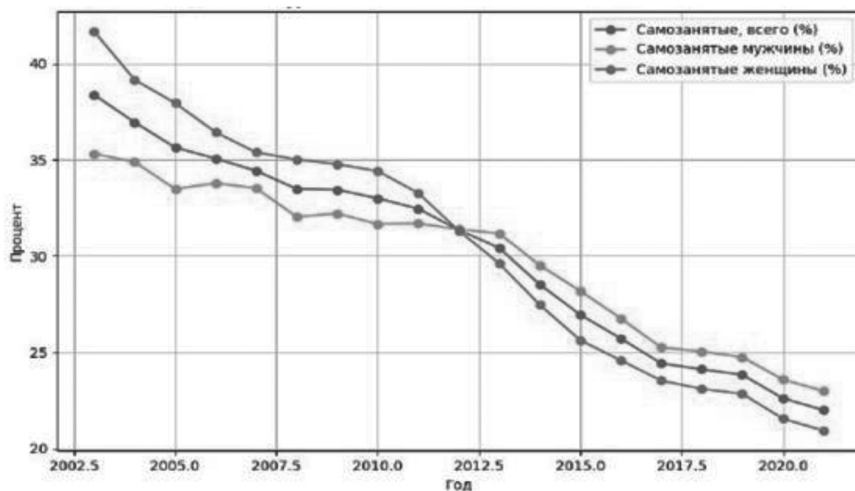


Рис. 6. Доля самозанятости мужчин и женщин в Республике Казахстан

Источник: (Всемирный банк, 2023).

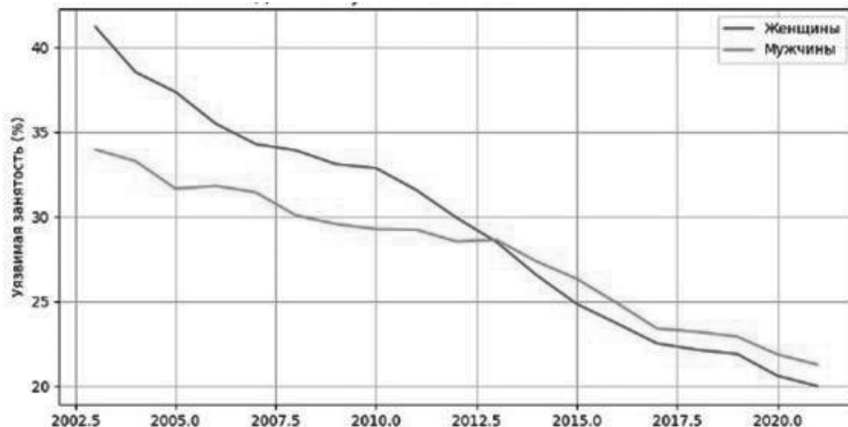


Рис. 7. Доля неустойчивой занятости мужчин и женщин в Республике Казахстан

Источник: (Всемирный банк, 2023).

Неустойчивая занятость среди женщин началась с 41,2% в 2003 г. и уменьшилась до 20% в 2021 г. Это представляет собой значительное уменьшение, что указывает на улучшение условий труда для женщин в Казахстане.

У мужчин ситуация аналогична: уровень неустойчивой занятости уменьшился с 34% в 2003 г. до 21,3% в 2021 г. Тем не менее хотя тенденция к снижению также наблюдается среди мужчин, абсолютные значения неустойчивой занятости у женщин снизилась, чем у мужчин после 2013 г.

Исследование секторального размещения показало асимметрию в распределении мужчин и женщин по различным секторам экономики (рис. 8). Женщины чаще заняты в образовании, здравоохранении и социальных услугах, в то время как мужчины преобладают в таких сферах, как строительство, производство и технологии. Эта тенденция не только отражает гендерные стереотипы, но и ограничивает экономические возможности женщин.

На рис. 8 отражена динамика занятости в Казахстане с 2003 по 2021 г. по различным секторам экономики, а именно: в сфере услуг, промышленности и сельском хозяйстве, отдельно для мужчин и женщин.

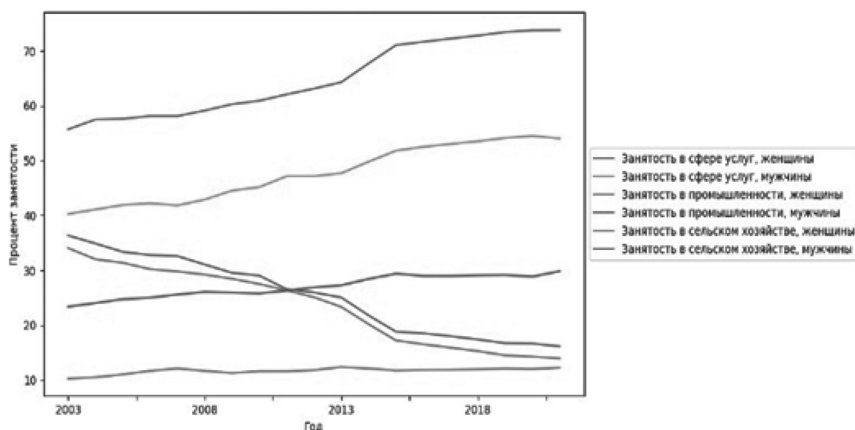


Рис. 8. Динамика занятости мужчин и женщин по секторам экономики в Республике Казахстан

Источник: (Всемирный банк, 2023).

Занятость в сфере услуг у женщин рос на протяжении всего рассматриваемого периода, увеличившись с 55,7% в 2003 г. до 73,8% в 2021 г. У мужчин также наблюдается рост этого показателя, но он менее выражен: с 40,2 до 54%. Занятость женщин в промышленности колебалась, но в целом показала умеренный рост с 10,2 до 12,2%. Для мужчин этот показатель увеличился с 23,4 до 29,9%, показав более стабильный рост. Занятость как мужчин, так и женщин в сельском хозяйстве уменьшилась. Для женщин снижение составило с 34,1 до 14%, а для мужчин — с 36,4 до 16,1%. Увеличение занятости в сфере услуг отражает

глобальный тренд к переходу к экономике, основанной на услугах, и указывает на развитие таких секторов, как торговля, образование, здравоохранение и ИТ. Рост занятости в промышленности показывает развитие промышленного сектора страны, за счет добычи полезных ископаемых и обрабатывающей промышленности. Снижение занятости в сельском хозяйстве связано с урбанизацией, механизацией и оптимизацией агропромышленного сектора. Занятость женщин растет быстрее, чем занятость мужчин в сфере услуг, и отражает изменение социальных норм и возрастающее участие женщин в экономике. Кроме того, женщины недостаточно представлены на высших уровнях управления и принятия решений (рис. 10). В 2022 г. 27% мест в национальном парламенте Казахстана занимали женщины. Доля женщин в парламенте показывает процент мест, занимаемых женщинами. С 2010 г. доля мест, занимаемых женщинами в Казахстане, возросла. Текущий показатель схож с средним показателем для стран с верхним средним уровнем дохода.

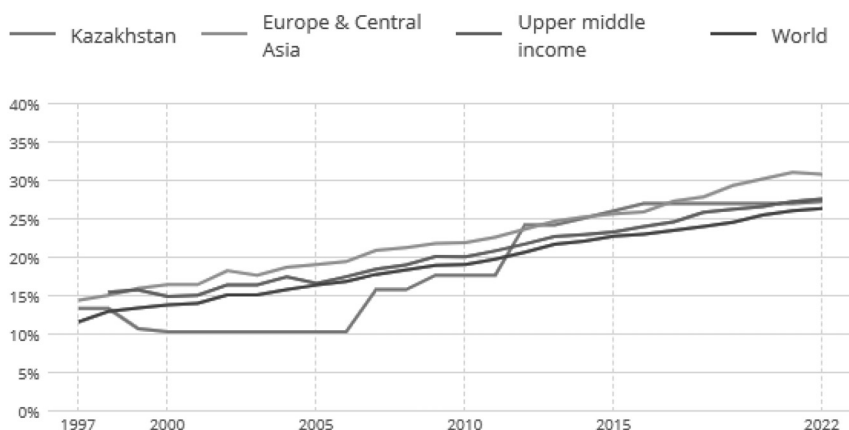


Рис. 10. Доля женщин в парламенте Казахстана
Источник: (Всемирный банк, 2023).

Согласно данным национальной статистики агентства по стратегическому планированию и реформам Республики Казахстан, несмотря на высокий уровень образования среди женщин, их доля на руководящих должностях остается низкой. Это свидетельствует о существующих барьерах для женщин в достижении лидерских позиций и влияет на общий характер трудовых рынков.

В целом наблюдается общий рост доли женщин на руководящих должностях в Казахстане с 33% в 2001 г. до 41% в 2022 г. (рис. 11).



Рис. 11. Доля женщин, занимающих руководящие позиции
 Источник: составлено по (Бюро национальной..., 2023).

Процентное увеличение в городской местности с 35 до 41,5% за этот же период. В сельской местности рост с 26% в 2001 г. до 39% в 2022 г. Постепенное увеличение женщин в руководящих ролях указывает на улучшение гендерного равенства в Казахстане. Разница между городскими и сельскими районами уменьшается, что свидетельствует о расширении возможностей для женщин в сельской местности.

В период с 2000 по 2022 г. наблюдается устойчивый рост числа женщин на руководящих позициях в системе высшего образования (рис. 12).



Рис. 12. Сравнение численности мужчин и женщин среди руководителей в системе ВО (2000–2022)
 Источник: составлено по (Бюро национальной..., 2023).

Это может свидетельствовать о постепенном усилении роли женщин в академическом сообществе и увеличении их представительства на руководящих должностях.

Посмотрев на численность ректоров, можно заметить, что до 2012 г. число женщин-ректоров оставалось относительно невысоким (от 5 до 8 человек) (рис.13). Однако начиная с 2012 г. это число росло быстрее, достигнув пика в 28 ректоров в 2019 г. Это указывает на увеличение доли женщин, занимающих высшие руководящие позиции в учебных заведениях. Хотя общее количество руководителей женщин в системе высшего образования увеличивается, доля женщин все равно остается меньше по сравнению с мужчинами. Тем не менее разница между количеством женщин и мужчин сокращается. Если в 2000 г. разница составляла 602 человека, то в 2022 г. — всего 29. В целом данные показывают положительную тенденцию к увеличению доли женщин на руководящих позициях в системе высшего образования. Несмотря на то что женщины все еще составляют меньшинство среди ректоров и других руководителей, их доля растет, что свидетельствует о разрушении стереотипов и усилении гендерного равенства в академической среде.

Доля женщин-руководителей (ректоров) высших учебных заведений



Рис. 13. Доля женщин-руководителей (ректоров) высших учебных заведений

Источник: составлено по (Бюро национальной..., 2023).

Индекс гендерного неравенства в Казахстане отражает неравенство между женщинами и мужчинами в трех основных измерениях: репродуктивное здоровье, расширение прав и возможностей, участие в рынке труда. Одним из показателей индекса является соотношение мужчин и женщин в Мажилисе Парламента. Рисунок 14 свидетельствует о низкой доле участия женщин в политической жизни страны.



Рис. 14. Индекс гендерного неравенства в РК
 Источник: составлено по (Бюро национальной..., 2023).

Доля населения в возрасте 15 лет и старше, имеющего как минимум среднее образование, и доля экономически активного населения трудоспособного возраста — это показатели экономической активности. Оба показателя показывают положительный тренд роста для обоих полов, хотя небольшой разрыв между мужчинами и женщинами все же присутствует.

Исходя из представленных данных, можно заключить, что Казахстан делает определенные шаги в направлении устранения гендерного дисбаланса, особенно в сфере политического представительства и экономической активности. Однако проблемы в области репродуктивного здоровья, особенно с учетом уровня материнской смертности в 2021 г., требуют дополнительного внимания.

Индекс Women Business and the Law, который измеряется по шкале от 1 до 100, оценивает уровень законов и регуляций, влияющих на экономические возможности женщин в разных странах (рис. 15).

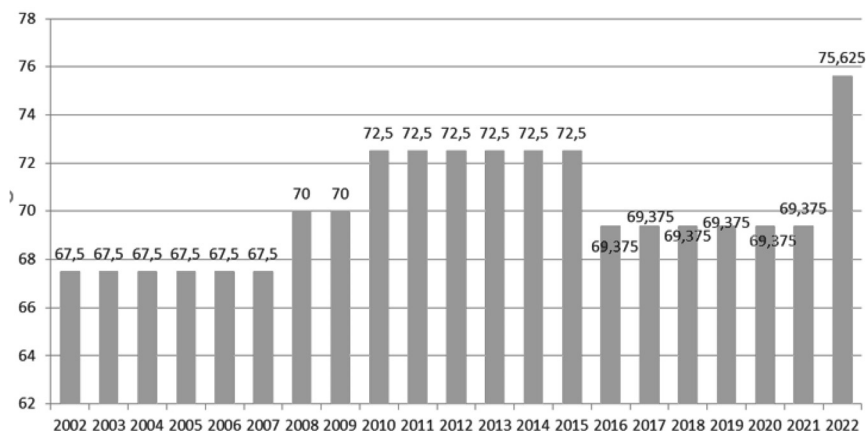


Рис. 15. Индекс Women Business and the Law РК
 Источник: (Всемирный банк, 2023).

С 2002 по 2007 г. индекс оставался стабильным на уровне 68. Это указывает на отсутствие значимых изменений в законодательной базе или ре-

форм в этот период, которые могли бы влиять на экономические возможности женщин. В 2022 г. индекс вырос до 75, что является максимальным значением за все представленное время. Это может говорить о новых реформах или законодательных инициативах, направленных на улучшение положения женщин в бизнесе и экономике. Индекс Women Business and the Law для Казахстана в целом показывает положительную динамику с течением времени. Индекс подчеркивает важность реформ и законодательных инициатив, направленных на улучшение экономического положения женщин.

Заключение

Исследование гендерного неравенства на рынке труда в Казахстане выявило серьезные проблемы, среди которых стоит выделить гендерный разрыв в оплате труда и недостаточную представленность женщин на руководящих должностях. Особенно остро эти проблемы проявляются в промышленных и развитых регионах страны. Кроме того, в результате исследования выявлено, что традиционные социокультурные нормы оказывают существенное влияние на трудовую деятельность женщин.

Эти выводы подтверждают, что для достижения гендерного равенства требуются комплексные стратегии, включающие изменение общественных норм, политику в области занятости и образовательные инициативы. Важно также отметить, что индекс гендерного неравенства в Казахстане демонстрировал колебания, и не всегда были заметны улучшения, что указывает на нестабильность ситуации и необходимость дальнейшего анализа и вмешательства.

Для улучшения гендерного равенства на рынке труда Казахстана предлагается совершенствование государственных программ по развитию гендерного равенства, включая усиление законодательства для устранения гендерного разрыва в заработной плате и дискриминации по полу на рабочем месте. Важно также создание и расширение программ поддержки, работающих матерей и внедрение обязательных форм отчетности для соблюдения норм соотношения в разрезе пола.

Необходимо стимулировать работодателей к созданию равных возможностей и внедрению политик равенства и разнообразия. Важны образовательные инициативы, включая изменение системы формирования государственного образовательного заказа и внедрение программ, направленных на разрушение гендерных стереотипов. Предлагается ввести систему распределения государственных грантов на основе квот для каждой области, пропорционально их образовательным потребностям и количеству абитуриентов, а также в разрезе гендера, что повысит интерес и доступ женщин к образованию в области науки, технологий, инженерии и математики. Развитие общественного сознания через информационные

и образовательные кампании также играют ключевую роль в повышении осознания вопросов гендерного равенства.

Для будущих исследований в области гендерного неравенства на рынке труда Казахстана предлагается исследовать то, как традиционные культурные нормы влияют на гендерные роли в сфере труда, оценка результативности уже реализованных государственных программ по содействию гендерному равенству на рынке труда, изучение того, как образовательные инициативы могут способствовать сокращению гендерного разрыва, изучение опыта других стран в области сокращения гендерного разрыва на рынке труда для адаптации успешных практик.

Список литературы

Достойная занятость. (n.d.). Дата обращения 15.10.2024, <https://gender.stat.gov.kz/ru/category/7>

Жаумитова, М. Д., Кусаинова, Л. И., Турчекенова, Р. А., & Кулубекова, А. Ж. (2023). Регулирование гендерного неравенства в Казахстане. *Вестник Казахского университета экономики, финансов и международной торговли*, 1(50). DOI 10.52260/2304-7216.2023.1(50).23

Калабихина И. Е. (2021). Как мы узнаем, что наступает гендерное равенство?. *Женщина в российском обществе*, (2), 3—16.

Сатыбалдин, А. А., Изгуттиева, К. Е., & Омир, А. (2023). Социально-экономическое благополучие населения Казахстана: Оценка и анализ гендерных различий в оплате труда. *Economy: Strategy and practice*, 18(2).

Alonso-Albarran, V., Curristine, T. R., Preston, G., Soler, A., Tchelishvili, N., & Weerathunga, S. (2021). Gender Budgeting in G20 Countries. *IMF Working Papers*, (269). <https://doi.org/10.5089/9781616354510.001.A001>

Chanda, S. K., & Howlader, M. H. (2019). Gender inequality in the labor market: A comparative analysis between Bangladesh and the Czech Republic. *Khulna University Studies*, 16(1 and 2). <https://doi.org/10.53808/KUS.2019.16.1and2.1809-S>

Elomäki, A., & Ylöstalo, H. (2021). Gender budgeting in the crossroad of gender policy and public financial management: The Finnish case. *Public Money & Management*, 41(7), 516—526. <https://doi.org/10.1080/09540962.2021.1927528>

Fairlie, R. W. (2021). The Evolving Impacts of the COVID-19 Pandemic on Gender Inequality in the U. S. Labor Market: The COVID Motherhood Penalty (SSRN Scholarly Paper No. 3947497). *Social Science Research Network*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.3947497>

Fodor, É., & Glass, C. (2018). Labor Market Context, Economic Development, and Family Policy Arrangements: Explaining the Gender Gap in Employment in Central and Eastern Europe. *Social Forces*, 96(3), 1275—1302. <https://doi.org/10.1093/sf/sox080>

Folke, O., & Rickne, J. (2022). Sexual Harassment and Gender Inequality in the Labor Market*. *The Quarterly Journal of Economics*, 137(4), 2163—2212. <https://doi.org/10.1093/qje/qjac018>

Forgues-Puccio, G. F. (2020). Gender inequality, corruption, and economic development. *Review of Development Economics*, 24(3), 1034—1053. <https://doi.org/10.1111/rode.12793>

Kalabikhina, I., & Rebrey, S. (2020). Household chores amid pandemic: Russia's case. *Woman in Russian Society*, 65—77. <https://doi.org/10.21064/WinRS.2020.3.6>

Khamzina, Z., Buribayev, Y., Yermukanov, Y., & Alshurazova, A. (2020). Is it possible to achieve gender equality in Kazakhstan: Focus on employment and social protection. *International Journal of Discrimination and the Law*, 20(1), 5–20. <https://doi.org/10.1177/1358229120927904>

Khan, A., Khan, S., Khan, M. A., Zaman, K., Khan, H. ur R., Rosman, A. S. B., Indrianti, Y., & Hassan, A. A. (2023). Economic costs of gender inequality in health and the labor market: India's untapped potential. *Frontiers in Public Health*, 11. <https://doi.org/10.3389/fpubh.2023.1067940>

Kireyeva, A. A., Kangalakova, D. M., & Nurgaliyeva, K. (2023). Analysis of the level of gender inequality in the labor market in Kazakhstan. *Journal of Economic Research & Business Administration*, 144(2), Article 2. <https://doi.org/10.26577/be.2023.v144.i2.02>

Kizilova, K., & Mosakova, E. (2019). The birth rate in BRICS countries under the gender inequality in the labor market. *RUDN Journal of Sociology*, 19, 630–638. <https://doi.org/10.22363/2313-2272-2019-19-4-630-638>

Litman, L., Robinson, J., Rosen, Z., Rosenzweig, C., Waxman, J., & Bates, L. M. (2019). The persistence of pay inequality: The gender pay gap in an anonymous online labor market. *OSF*. <https://doi.org/10.31234/osf.io/59bze>

Lopushynskiy, I. P., & Bykov R. Y. (2020). Gender Oriented budgeting as a tool for achieving gender equality. *Публічне Урядування*, 2(22), Article 2 (22).

Mukhopadhyay, U. (2015). Economic Liberalization and Gender Inequality in the Labor Market: A Theoretical Approach. *Review of Urban & Regional Development Studies*, 27(1), 68–87. <https://doi.org/10.1111/rurd.12032>

Ngadi, N., Asiati, D., Latifa, A., Nawawi, N., Ngadi, N., Asiati, D., Latifa, A., & Nawawi, N. (1 C. E., January 1). Gender Inequality in the Indonesian Labor Market (gender-inequality-in-the-indonesian-labor-market) [Chapter]. <https://Services.Igi-Global.Com/Resolvedoi/Resolve.Aspx?Doi=10.4018/978-1-7998-3737-4.Ch002>

Nugmanova, M. (2020). Food Security in Kazakhstan: Do Gender Inequalities Affect? *IntechOpen*. doi: 10.5772/intechopen.90339

Reichelt, M., Makovi, K., & Sargsyan, A. (2021). The impact of COVID-19 on gender inequality in the labor market and gender-role attitudes. *European Societies*, 23(sup1), S228–S245. <https://doi.org/10.1080/14616696.2020.1823010>

Rubin, M., & Bartle, J. (2021). Debate: Gender responsive budgeting — moving toward equity for women and men. *Public Money & Management*, 41(5), 395–398. Retrieved 15, 2024, from <https://www.tandfonline.com/doi/full/10.1080/09540962.2021.1951467>

Ryskaliyev, D. U., Mirzaliyeva, A., Tursynbayeva, G., Muratova, E. M., Buribayev, Y. A., & Khamzina, Z. A. (2019). Gender inequality among employees in Kazakhstan. *The Lawyer Quarterly*, 9(4), Article 4. <https://tlq.ilaw.cas.cz/index.php/tlq/article/view/370>

Sabitkyzy, A. (2023). Gender inequality in the labor market in South Korea. *Journal of Oriental Studies*, 105(2), Article 2. <https://doi.org/10.26577/JOS.2023.v105.i2.09>

Stier, H., & Herzberg-Druker, E. (2017). Running Ahead or Running in Place? Educational Expansion and Gender Inequality in the Labor Market. *Social Indicators Research: An International and Interdisciplinary Journal for Quality-of-Life Measurement*, Springer, 130(3), 1187–1206, February.

Tapkina, A. B., & Sidorov, N. V. (2021). Pandemic and gender inequality in the labor market: Challenges for Russia. *Normirovanie i oplata truda v promyshlennosti (Rationing and remuneration of labor in industry)*, 9, 54–58. <https://doi.org/10.33920/pro-3-2109-07>

Tusupbekova, B. S., Nuradinov, A., Nagymzhanova, K. M., & Demessinova, Sh. S. (2023). Gender state policy: Actual problems of development of psychological science

in Kazakhstan. *BULLETIN of the L. N. Gumilyov Eurasian National University. Pedagogy. Psychology. Sociology Series*, 143, 357–366. <https://doi.org/10.32523/2616-6895-2023-143-2-357-366>

Vaalavuo, M., Salokangas, H., & Tahvonen, O. (2023). Gender Inequality Reinforced: The Impact of a Child's Health Shock on Parents' Labor Market Trajectories. *Demography*, 60(4), 1005–1029. <https://doi.org/10.1215/00703370-10828906>

World Bank Open Data. (n.d.). World Bank Open Data. Retrieved October 15, 2024, from <https://data.worldbank.org>

References

Decent employment. (n.d.). Retrieved October 15, 2024, from <https://gender.stat.gov.kz/ru/category/7>

Kalabikhina, I. E. (2021). How do we know when gender equality is coming? *Woman in Russian society*, (2), 3–16.

Satybalidin, A. A., Izguttiyeva, K. E., & Omir, A. (2023). Socio-economic well-being of the population of Kazakhstan: Assessment and analysis of gender differences in wages. *Economy: strategy and practice*, 18(2), Article 2.

Zhaumitova, M. D., Kussainova, L. I., Turchekenova, R. A., Kulubekova, A. Zh. (2023). Regulation of gender inequality in Kazakhstan. *Bulletin of Kazakh university of economics, finance and international trade*, 1(50). DOI 10.52260/2304-7216.2023.1(50).23

ДЕМОГРАФИЯ

Г. А. Клименко¹

МГУ имени М. В. Ломоносова (Москва, Россия)

УДК: 314.146, 314.154.3

doi: 10.55959/MSU0130-0105-6-59-5-12

СОЦИАЛЬНО-ДЕМОГРАФИЧЕСКИЕ ДЕТЕРМИНАНТЫ ОНЛАЙН-ЗНАКОМСТВ

В зарубежных демографических и маркетинговых исследованиях показано, что онлайн-сервисы для знакомства набирают популярность среди молодежи, в особенности среди студентов университетов. При этом не сложилось единой классификации набора целей и мотивов знакомства в сети. Эти знания важны как для понимания аспектов брачного поведения населения, так и для развития таких сервисов. В российском научном дискурсе тема знакомства студентов посредством онлайн-сервисов для знакомства остается практически не изученной. Данное исследование направлено на выявление основных целей знакомства в разрезе долгосрочных (брак, рождение детей, любовь и дружба) и краткосрочных знакомств и анализ влияния на них демографических характеристик российских студентов. Был проведен опрос 3085 студентов, имеющих опыт знакомства в сети. На первом шаге были построены вероятностные пробит-модели с 8 целями знакомства. На втором шаге, на основании факторного анализа были сгруппированы цели знакомства и проведен дополнительный анализ на укреплённых группах долгосрочных и краткосрочных целей знакомства. Получены следующие результаты моделирования: 1) мужчины чаще по сравнению с женщинами преследуют как краткосрочные, так и долгосрочные цели знакомства; 2) популярность краткосрочных отношений в онлайн пространстве растёт с возрастом студента; 3) студенты столичных вузов в большей степени склонны знакомиться с долгосрочными целями; 4) брак, рождение и/или воспитание детей не являются первоочередными для студентов; однако среди студентов долгосрочные отношения с партнером более распространены, чем краткосрочные.

Ключевые слова: демографические характеристики, брак, партнерство, студенты, онлайн-сервисы для знакомства, цели знакомств.

Цитировать статью: Клименко, Г. А. (2024). Социально-демографические детерминанты онлайн-знакомств. *Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика*, 59(5), 240–264. <https://doi.org/10.55959/MSU0130-0105-6-59-5-12>.

¹ Клименко Герман Андреевич — аспирант кафедры народонаселения, Экономический факультет МГУ имени М. В. Ломоносова; e-mail: german89000@mail.ru, ORCID: 0000-0003-3045-7151.

G. A. Klimenko

Lomonosov Moscow State University (Moscow, Russia)

JEL: J11, J12, C12, C31, C38

SOCIO-DEMOGRAPHIC DETERMINANTS OF ONLINE DATING

Foreign demographic and marketing studies show that online dating services are gaining popularity among young people, especially among university students. At the same time, there has not been a unified classification of goals and motives for dating online which are important both for understanding aspects of population's marital behavior and for developing such services. In Russian scientific discourse, the topic of meeting students through online dating services remains underexplored. This study is aimed at identifying the main goals of dating in the context of long-term (marriage, having children, love and friendship) and short-term dating and analyzing the influence of demographic characteristics of Russian students on them. The survey involved 3085 students who had experience in online dating. In the first step, probabilistic probit models were built with 8 dating targets. In the second step, based on factor analysis, dating goals were grouped and additional analysis was carried out on strengthened groups of long-term and short-term dating goals. The following modeling results were obtained: (1) men more often than women pursue both short-term and long-term aims; (2) the popularity of short-term relationships in online space grows with the age of a student; (3) students at universities in the capital are more inclined to get acquainted with long-term goals; (4) marriage, birth and/or raising children is not a priority for students. Yet, long-term relationships with a partner among students are more widespread than short-term ones.

Keywords: demographic characteristics, marriage, partnership, students, online dating services, dating purposes.

To cite this document: Klimenko, G. A. (2024). Socio-demographic determinants of online dating. *Lomonosov Economics Journal*, 59(5), 240–264. <https://doi.org/10.55959/MSU0130-0105-6-59-5-12>

Введение

Онлайн-знакомства и отдельно сервисы для знакомства (сайты знакомств, мобильные приложения) стали общественным явлением в XXI в. В поле зрения демографических исследований такие сервисы попали как инструмент для изучения матримониального (брачного) поведения. Исследователи подтверждают тезис о том, что онлайн-сервисы для знакомств рассматриваются сегодня обществом как социально приемлемый и удобный способ встретить долгосрочного партнера (Meenagh, 2015; Smith, Anderson, 2016; Goluboff, 2016). Поиск или наличие долгосрочного партнера, в частности, означает мотивацию заключить брак и/или родить ребенка. Конечно, не только долгосрочное (брак или длительные партнерские отношения), но и краткосрочное партнерство интересно в контек-

сте изучения начальных стадий матримониального поведения, поскольку краткосрочные отношения могут перерасти в долгосрочные. Представлять структуру целей пользователей в этом контексте важно для определения аспектов брачного поведения.

Более того, развитие онлайн-сервисов для знакомств потенциально может быть важным для демографической политики страны. Так, например, есть свидетельства о том, что женщины, которые нашли своего партнера через онлайн-сервисы для знакомств, чаще имеют намерения зачать ребенка, чем те, кто нашел своего партнера офлайн (Potarca, 2020). В долгосрочной перспективе российские государственные органы власти заинтересованы в развитии постоянных и крепких романтических отношений, ценности института брака среди молодого поколения. В этом случае растет вероятность рождения детей, что позволяет улучшить демографическую ситуацию. Онлайн-сервисы для знакомств могут быть как дополнительным источником знаний о матримониальном и репродуктивном поведении, так и инструментом для поддержки знакомств среди молодежи.

В современной России студенты стали одной из ключевых групп, интересы которой учитываются властями для разработки мер стимулирования рождаемости. Государственной Думой Федерального Собрания и профильными министерствами обсуждаются меры поддержки студентов, родивших ребенка (перевод на бесплатное обучение (Мамиконян, 2023), помощь в уходе за ребенком на территории вузов и общежитий (Минобрнауки..., 2024) и пр.).

В теории данная категория граждан обладает низкими показателями рождаемости: доказано, что с ростом уровня образования родителей, падает вероятность рождения ребенка в семье (Cleland, Rodriguez, 1988; Guryan et al., 2008). Рождение ребенка влечет к дополнительным временным издержкам, что может негативно повлиять на карьеру (Gustafsson, 2001; Калабихина и др., 2020). Потенциально более высокий уровень значения карьеры для студентов повышает вероятность отложить процесс рождения ребенка на более поздние сроки, что экономически оправданно (Miller, 2010). Видимо, это стало причиной поиска резервов дополнительных рождений со стороны государственных органов.

При этом опросы демонстрируют, что от 20 до 40% студентов ищут партнера для романтических отношений через онлайн-сервисы для знакомства (Shapiro et al., 2017; Timmermans, De Caluwe, 2017a; Botnen et al., 2018; Sawyer et al., 2018).

На сегодня тема целей знакомства студентов посредством онлайн-сервисов с потенциальным романтическим партнером (далее — партнер), остается не изученной в российском научном дискурсе.

Данное исследование анализирует влияние основных демографических характеристик на цели знакомства студентов российских ВУЗов в онлайн-

пространстве. Это поможет понять структуру и детерминанты целей знакомств в сети современных российских студентов.

Актуальность исследования определяется не только отсутствием таких научных работ в отношении поведения российских студентов или выдвинутым студентами в качестве целевой группы российской политики в области рождаемости, но и изменением структуры рынка онлайн-сервисов знакомств (онлайн-дейтинга). С февраля 2022 г. с российского рынка ушли три зарубежных сервиса, которые занимали основную долю отечественного рынка онлайн-дейтинга — Tinder, Badoo и Bumble. Опрашивая современных студентов об их опыте, мы успеваем проанализировать структуру и детерминанты целей онлайн-знакомств в период, когда студенты еще имели доступ к развитым сервисам. Текущее состояние отечественных сервисов с точки зрения протоколов безопасности, охвата аудитории, поиска целевой группы пока несравнимо с ушедшими сервисами, которые годами вкладывались в развитие своих продуктов. Но развитие отечественных сервисов неизбежно в ближайшее время в контексте цифровизации общества. Поэтому знания о цифровом матримонииальном поведении российских студентов до принятия мер демографической политики для этой целевой группы представляют особую ценность.

В первом разделе статьи приведены обзор научно-исследовательской литературы зарубежных стран по ключевым вопросам данного исследования, исследовательские гипотезы. Во втором разделе исследования описаны основные данные по выборке и методология данного исследования. В третьем разделе описаны результаты исследования. В заключении сделаны выводы о результатах проверки гипотез исследования, обсуждаются ограничения и перспективы исследования.

Обзор научной литературы по теме исследования и построение гипотез

Исследования демонстрируют, что около 40% одиноких взрослых ищут партнера в интернете (Gatter, Hodkinson, 2016), около 25% новых пар познакомились друг с другом при помощи интернет-сервисов (Neyt et al., 2019).

Цели использования онлайн-сервисов для знакомства

Анализ научной литературы позволил выделить несколько основных мотивов и целей использования онлайн-сервисов для знакомств среди молодежи (Klimenko, 2024):

- поиск долгосрочных отношений/любви/романтического партнера (Ranzini, Lutz, 2017; Ward, 2017; Orosz et al., 2018);

- развлечение/времяпрепровождение (досуг, проведение свободного времени) (Carpenter, McEwan, 2016; Sumter et al., 2017; Timmermans, De Caluwe, 2017b; Sumter, Vandenbosch, 2019; Barrada, Castro, 2020);
- повышение самооценки (Orosz et al., 2018);
- дружба/поиск друзей и людей не для построения романтических отношений (Ranzini, Lutz, 2017);
- общение в сети/поиск собеседника в сети (Sumter, Vandenbosch, 2019);
- поиск партнера для сексуальных отношений (Sales, 2015; Carpenter, McEwan, 2016; LeFebvre, 2018; Orosz et al., 2018; Barrada, Castro, 2020).

Самтер с группой исследователей путем опроса пользователей Тиндера выявили шесть основных целей использования данного приложения: любовь, сексуальные связи, общение в сети, поднятие самооценки), поиск острых ощущений и соответствие модным трендам (Sumter et al., 2017).

Многие пользователи онлайн-сервисов для знакомства имеют специфические цели. Э. Тиммерманс и Э. Де Калуве среди прочих отметили наличие ряда неочевидных мотивов использования онлайн-сервисов для знакомств (Timmermans, De Caluwe, 2017a): повышение *навыков флирта/общения* с противоположным полом; поиск попутчиков или местных жителей во время *путешествий/проживания за границей* (Chambers, 2013); использование сервисов как способ забыть о бывших романтических/брачных партнерах.

В целом исследователи разбивают цели использования на две большие группы: поиск краткосрочных и долгосрочных отношений (Chan, 2017). При этом исследования доказывают, что, вопреки популярному мнению, мотив поиска любви и долгосрочных отношений оказался более популярным, чем поиск краткосрочных отношений (Sumter et al., 2017). До 70% пользователей приложений для знакомства указали, что их целью не являлся поиск сексуального партнера (Badal et al., 2018).

Исследователи заявляют, что пользователи преследуют одновременно несколько целей при использовании онлайн-сервисов для знакомства (Anzani, 2018; LeFebvre, 2018). Набор мотивов и целей меняется со временем и опытом использования онлайн-сервисов (Ward, 2017).

Демографические характеристики и цели знакомства

Мужчины чаще сообщают о мотивации краткосрочных отношений при использовании онлайн-сервисов для знакомства, чем женщины (Gatter, Hodkinson, 2016; Ranzini, Lutz, 2017; Sumter, 2017; Sevi et al., 2018; Weiser et al., 2018). Женщины, в свою очередь, больше склонны играть пассивную роль в поиске контактов и готовы больше вкладывать свои ресурсы в долгосрочные отношения (Tolman et al., 2003). Женщины чаще

используют онлайн-сервисы для знакомств для поиска дружеских отношений, общения в сети и повышения самооценки, тогда как мужчины — для поиска краткосрочных отношений, поиска партнера для путешествий (Ranzini, Lutz, 2017; Sumter et al., 2017). Мужчины чаще сообщают о наличии мотива поиска легких знакомств и общения и использования сервисов в качестве развлечения (Sumter et al., 2017).

Относительно поиска любви отдельные исследователи не выявили различий по полу (Sevi et al, 2018). Мотивация поиска любви, секса и общения в сети положительно связана с возрастом (Sumter et al., 2017).

Мотивы и вероятность использования онлайн-сервисов по знакомству людей с различным партнерским статусом существенно различаются. Пользователи, не находящиеся в отношениях, чаще используют онлайн-сервисы. Если пользователь находится в текущих постоянных отношениях, то с большей вероятностью он использует сервисы для краткосрочных отношений (Timmermans et al., 2018).

Описание гипотез исследования

Данное исследование сконцентрировано на анализе влияния демографических характеристик пользователей онлайн-сервисов для знакомств на вероятность преследования долгосрочной (брак или партнерские отношения) или краткосрочной цели знакомства.

Понятие постоянных/долгосрочных отношений на данный момент является не до конца определенной категорией в академической литературе. Некоторые исследователи выделяют данную цель как отдельную неделимую единицу (Chan, 2017). Другие исследователи декомпозируют ее на множество целей, которые могут быть как самостоятельными, так и выступать индикаторами наличия долгосрочных отношений (например, цель поиска брачного партнера, рождение и воспитание детей, и др.). Были изучены как укрупненные группы причин, так и детальные аспекты краткосрочных и особенно долгосрочных отношений.

В рамках анализа эмпирической литературы по теме исследования был сформированы следующие гипотезы.

H1: Мужчины с большей вероятностью знакомятся для краткосрочных отношений, чем женщины.

H2: Женщины с большей вероятностью знакомятся для долгосрочных (постоянных) отношений, чем мужчины.

H3: Чем старше респондент, тем с большей вероятностью он знакомится для краткосрочных отношений.

Гипотезы, связанные с взаимосвязью возраста респондента с переменными, характеризующими онлайн-знакомства, слабо проработаны в академической литературе. Это связано с рассмотрением разных выборок в исследованиях, где возраст не выделяется целевым критерием опреде-

ления выборки для исследования. Стоит также отметить, что в исследованиях, построенных на выборке, состоящей из студентов, рассматривают определенные группы, потоки, курсы, в которых диапазон возраста студентов отличается незначительно. Однако, принимая во внимание возможность изменения матримониальных установок студентов старших курсов по сравнению со студентами младших курсов, было принято решение тестировать гипотезу о возрасте даже в условиях незначительного возрастного диапазона.

Н4: Респонденты из региональных вузов с большей вероятностью знакомятся для долгосрочных (постоянных) отношений, чем респонденты из вузов Москвы и Санкт-Петербурга.

Данные и методы

Описание выборки, методов сбора данных и ответов на вопросы

Эмпирическая часть работы опирается на данные составленного автором опроса студентов российских вузов по вопросам матримониального поведения и, в первую очередь, онлайн-знакомства. Анкета состояла из 15 вопросов, которые были размещены на платформе Google Forms. Опросник распространялся в сети Интернет через социальную сеть ВКонтакте и мессенджер Telegram среди чатов и групп университетов.

Цель данного исследования — выявление особенностей распределения целей знакомства респондентов, использующих онлайн-средства знакомства. Объект исследования — российские студенты, имеющие опыт онлайн-знакомств. Генеральную совокупность составляют студенты университетов (около 220 тыс. человек) разного уровня образования (бакалавриат, специалитет, магистратура, аспирантура и др.). Информационной базой исследования являются результаты проведенного автором опроса. Общий объем выборки — более 3900 студентов.

Был произведен дополнительный отбор респондентов, которые имели хотя бы единичный опыт использования онлайн-сервисов для знакомства или социальных сетей для знакомства с партнером, выборка была сужена — в анализе использовались данные 3085 респондентов (80,3% от общего числа респондентов) из 156 ВУЗов 44 регионов Российской Федерации.

В рамках данного исследования опрошены студенты разных уровней обучения (бакалавриат, магистратура, аспирантура) вузов разных специальностей. Были охвачены вузы всех направленностей: классические (МГУ имени М. В. Ломоносова, НИУ ВШЭ, УрФУ и др.), медицинские (ПМГМУ имени И. М. Сеченова, СЗГМУ имени И. И. Мечникова и др.), технические (МГТУ имени Н. Э. Баумана, МГТУ СТАНКИН, НГТУ и др.),

сельскохозяйственные (КубГАУ, РГАУ-МСХА и др.), педагогические (МГПУ, РГПУ имени А. И. Герцена) и др. Распределение опрошенных студентов по вузам обучения представлено в табл. 1.

Таблица 1

**Распределение количества респондентов по вузам
(топ-15)**

Вуз	Количество респондентов	Доля респондентов, %
НИУ ВШЭ	308	10,0
МГУ имени М. В. Ломоносова	206	6,7
СпбПУ	105	3,4
СФУ	103	3,3
МГТУ имени Н. Э. Баумана	93	3,0
МГПУ	89	2,9
УрФУ	88	2,9
СпбГУПТД	84	2,7
ЮУрГУ	76	2,5
ТюмГУ	70	2,3
РГПУ имени А. И. Герцена	65	2,1
СпбУТУиЭ	63	2,0
ПМГМУ имени И. М. Сеченова	57	1,8
СГУПС	50	1,6
Финансовый университет	48	1,6
<i>Прочие</i>	<i>1580</i>	<i>51,2</i>

Источник: составлено автором на основании данных опроса.

Наибольшее количество респондентов из НИУ ВШЭ (308 студентов, 10,0%), МГУ имени М. В. Ломоносова (206 студентов, 6,7%) и СпбПУ (105 студентов, 3,4%). Вне Москвы и Санкт-Петербурга наибольшее количество респондентов из СФУ (Красноярский край) — 103 респондента, УрФУ (Свердловская область) — 88 респондентов и ЮУрГУ (Челябинская область) — 76.

Распределение студентов по субъектам РФ (относительно местоположения вуза) представлено в табл. 2.

**Распределение количества респондентов по субъектам РФ
(топ-15)**

Регион	Количество респондентов	Доля респондентов, %
г. Москва	1153	37,4
г. Санкт-Петербург	457	14,8
Свердловская область	155	5,0
Красноярский край	114	3,7
Новосибирская область	109	3,5
Воронежская область	96	3,1
Саратовская область	92	3,0
Приморский край	87	2,8
Тюменская область	84	2,7
Челябинская область	77	2,5
Республика Башкортостан	53	1,7
Краснодарский край	50	1,6
Республика Татарстан (Татарстан)	49	1,6
Томская область	49	1,6
Омская область	47	1,5
Прочие	413	13,6

Источник: составлено автором на основании данных опроса.

Наибольшее число респондентов из московских и петербургских вузов — 1610 студентов (52,2%). Вне центральных регионов России, больше всего ответов было получено от студентов из Свердловской области (155 респондентов), Красноярского края (114 респондентов) и Новосибирской области (109 респондентов).

Основу выборки составили респонденты женского пола — 74,7% (2304 респондента). Возраст респондентов варьируется от 17 лет (95 респондентов) до 47 лет (1 респондент). Распределение респондентов по полу и возрасту представлено также на рис. 1 для удобства восприятия возрастно-половой структуры.

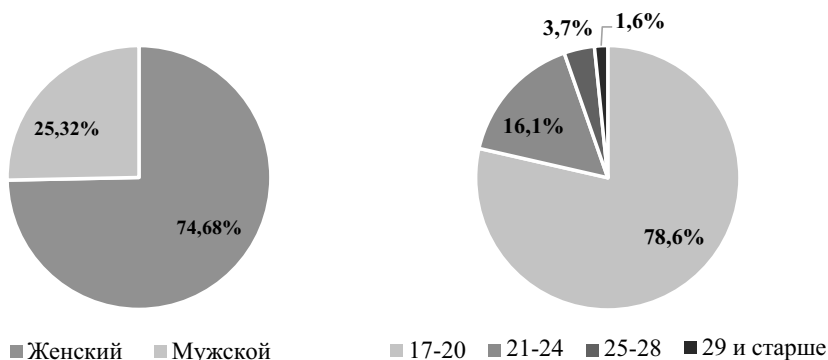


Рис. 1. Распределение респондентов по полу и возрасту
 Источник: составлено автором на основании данных опроса.

Большинство респондентов никогда не состояло в официальном браке (96,2%), при этом только 26,7% респондентов находятся в статусе поиска партнера на время опроса (данная группа респондентов была определена по вопросу о романтическом статусе). Только чуть более 1/5 всех опрошенных встречаются с партнером или состоят в неофициальном браке. Доля состоящих в официальном браке составляет лишь чуть более 3,8%, что безусловно связано со средним возрастом респондентов, который составляет 20 лет.

Выборка в основном состояла из студентов бакалавриата, поэтому больше половины респондентов (60%) не работали и не подрабатывали на время проведения опроса и только 27,1% опрошенных заявили, что основной часть их личных доходов составлял личный заработок. Около 57% опрошенных живут на иждивении родителей. Остальные респонденты отмечают в качестве основы своих личных доходов стипендию, социальные выплаты или заработок парня и девушки/мужа и жены.

Описание модели и метода исследования

В табл. 3 приведены основные переменные, которые были использованы при моделировании в данном исследовании.

Переменная REGION была сформирована на основе данных о регионе нахождения вуза обучения респондента. На первом шаге путем полуавтоматического заполнения была сформирована новая переменная с субъектом Российской Федерации, где располагается юридический адрес вуза респондента. На втором шаге была сформирована бинарная переменная: все регионы получили значение 0, кроме Москвы и Санкт-Петербурга, которые получили значение 1. Такое распределение связано с тем, что Москва и Санкт-Петербург отличаются кардинально от других регионов высокой концентрацией студентов и вузов.

Таблица 3

Используемые в моделировании переменные и их описание

Переменная	Название	Min	Max	Mean	Standard deviation
<i>Переменные интереса</i>					
Общение в сети	G_COMMUN	0	1	0,66	0,47
Постоянные отношения	G_PERMANENT	0	1	0,65	0,48
Краткосрочные отношения	G_SEX	0	1	0,17	0,38
Брак	G_MARRIAGE	0	1	0,10	0,30
Подарки, материальные блага	G_PRESENT	0	1	0,07	0,25
Рождение/воспитание детей	G_CHILD	0	1	0,05	0,22
Совместный досуг	G_LEISURE	0	1	0,65	0,48
Любовь	G_LOVE	0	1	0,56	0,50
<i>Независимые переменные</i>					
Возраст	AGE	17	47	19,63	2,67
Пол	SEX	0	1	0,75	0,43
Расположение вуза в центре/регионе	REGION	0	1	0,52	0,50
<i>Контрольные переменные</i>					
Никогда не состоял(а) в официальном или неофициальном браке	M_NEVER	0	1	0,74	0,44
Нахожусь в поиске романтического партнера	R_SEARCH	0	1	0,27	0,44
Только учусь (без подработок)	S_STUDY	0	1	0,60	0,49
Основную часть личных доходов составляет персональный заработок	I_PERSONAL	0	1	0,27	0,44
Материальное (финансовое) положение	FIN_SITUATION	1	5	3,42	0,98

Источник: составлено автором на основании данных опроса.

Стоит отметить, что переменная REGION не учитывает место рождения и проживания респондента до поступления в вуз. Данный аспект требует отдельного изучения и не являлся предметом анализа в исследовании.

Основным методом исследования является моделирование выбора той или иной цели знакомства в зависимости от социально-демографических характеристик респондента на основе использования моделей бинарного выбора (пробит). Выбор связан с бинарной структурой главных переменных интереса.

Были построены модели следующего вида:

$$\begin{aligned}
 & \text{Purpose of dating}_{it} = \\
 & f(\alpha_0 + \beta_0 \text{Age}_i + \delta_0 \text{Sex}_i + \mu_0 \text{Region}_i + \gamma X_{it} + \varepsilon_{it}), \quad (1)
 \end{aligned}$$

где $Purpose\ of\ dating_{it}$ — зависимая переменная вероятности знакомства i -го респондента для t -цели знакомства ($t = 1, 2, \dots, 8$). Переменная принимает значение 1 в случае, если респондент дал положительный ответ на вопрос об использовании обозначенной цели знакомства с партнером и 0 — в ином случае; Age_i — независимая переменная возраста i -го респондента (целочисленное значение); Sex_i — независимая переменная пола i -го респондента (0 — респондент мужского пола, 1 — женского); $Region_i$ — независимая переменная расположения вуза i -го респондента (0 — вуз респондента расположен вне столичных регионов, 1 — в Москве или Санкт-Петербурге).

Переменная X_{it} представляет собой группу социально-демографических характеристик, способных повлиять на вероятность преследования определенной цели знакомства с партнером, среди которых: возраст в квадрате, брачный статус (Никогда не состоял(а) в официальном или неофициальном браке), романтический статус (Нахожусь в поиске романтического партнера), занятость на рынке труда, наличие личного заработка как основы личных доходов, материальное (финансовое) положение.

Результаты исследования

В табл. 4 приведены результаты опроса респондентов по целям знакомства в сети.

Таблица 4

Распределение ответов респондентов по целям знакомства (на основании общей выборки и выборки респондентов, имеющих опыт онлайн-знакомства)²

Цель знакомства	Общая выборка (3838 респондентов)		Респонденты с опытом онлайн-знакомств (3085 респондентов)	
	Количество респондентов	Доля респондентов, %	Количество респондентов	Доля респондентов, %
Общение в сети	2225	58,0	2025	65,6
Постоянные отношения	2386	62,2	2018	65,4
Совместный досуг	2378	62,0	1999	64,8
Любовь	2027	52,8	1717	55,7
Краткосрочные отношения	586	15,3	528	17,1

² Суммарное количество ответов респондентов по вопросу целей знакомств больше 3838, так как данный вопрос предполагал множественный выбор целей знакомства.

Цель знакомства	Общая выборка (3838 респондентов)		Респонденты с опытом онлайн-знакомств (3085 респондентов)	
	Количество респондентов	Доля респондентов, %	Количество респондентов	Доля респондентов, %
Брак	383	10,0	303	9,8
Подарки, материальные блага	238	6,2	212	6,9
Не знакомлюсь	389	10,1	175	5,7
Рождение/воспитание детей	199	5,2	154	5,0

Источник: составлено автором на основании данных опроса.

Среди выделенных в опросе студентов 9 целей знакомства наиболее популярными среди всех студентов являлись: «Постоянные отношения» (2386 респондентов, 62,2%), «Совместный досуг» (2378 респондентов, 62%), «Общение в сети» (2225 респондентов, 58%) и «Любовь» (2027 респондентов, 52,8%). Чуть более 10% опрошенных заявили, что ни разу не познакомились для романтических отношений.

Среди студентов, которые имели опыт использования онлайн-инструментов для поиска романтического партнера, распространенность тех или иных целей знакомства отличается: наиболее популярными целями являются «Общение в сети» (2025 респондентов, 65,6%) «Постоянные отношения» (2018 респондентов, 65,4%), «Совместный досуг» (1999 респондентов, 64,8%), и «Любовь» (1717 респондентов, 55,7%). Доля респондентов, которые знакомятся с партнером для краткосрочных отношений посредством онлайн-средств знакомства, составляет 17,1%, что больше аналогичного показателя на выборке всех студентов (15,3%).

Подарки и материальные блага как цель знакомства отметили более 6% опрошенных, при этом подавляющее большинство респондентов — девушки (более 90% респондентов).

Такую цель знакомства, как брак, выбрали всего лишь около 10% опрошенных, а рождение/воспитание детей — около 5%, соответственно.

Если исключить вариант «Не знакомлюсь», то респонденты, которые имели опыт онлайн-знакомств с партнером, отметили в среднем три цели.

Описание результатов моделирования (пробит-модели) и их анализ

В табл. 5 приведены результаты анализа влияния демографических характеристик на вероятность знакомства для определенной цели среди респондентов, которые имели опыт знакомства посредством онлайн-средств коммуникации (онлайн-сервисы для знакомства и социальные сети).

**Пробит-модели влияния демографических характеристик на вероятность знакомства
для определенной цели**

	Модель 1	Модель 2	Модель 3	Модель 4	Модель 5	Модель 6	Модель 7	Модель 8
<i>Depended variable:</i>	G_commun	G_permanent	G_sex	G_marriage	G_present	G_child	G_leisure	G_love
<i>Variables</i>								
Age	0.062 (0.06)	0.193*** (0.056)	0.324*** (0.076)	0.235*** (0.068)	0.408 (0.271)	0.191** (0.093)	0.081 (0.057)	0.12*** (0.055)
Sex	0.242*** (0.054)	-0.163*** (0.057)	-0.973*** (0.06)	0.006 (0.075)	0.67*** (0.11)	-0.11 (0.088)	0.093* (0.054)	-0.007 (0.054)
Region	-0.179*** (0.047)	0.123*** (0.048)	0.111* (0.058)	-0.002 (0.064)	-0.003 (0.071)	0.077 (0.078)	0.114*** (0.047)	0.071 (0.046)
<i>Control variables</i>								
Age^2	-0.002 (0.001)	-0.003*** (0.001)	-0.005*** (0.001)	-0.004*** (0.001)	-0.011 (0.006)	-0.003* (0.002)	-0.002* (0.001)	-0.002* (0.001)
M_never	0.086 (0.058)	-0.356*** (0.059)	0.054 (0.073)	-0.493*** (0.076)	0.122 (0.093)	-0.299*** (0.092)	-0.086 (0.058)	-0.406*** (0.057)
R_search	-0.116** (0.056)	0.524*** (0.058)	0.184*** (0.067)	0.281*** (0.079)	0.175*** (0.083)	0.066 (0.097)	0.086 (0.056)	0.49*** (0.056)

	Модель 1	Модель 2	Модель 3	Модель 4	Модель 5	Модель 6	Модель 7	Модель 8
S_study	0.113* (0.066)	-0.152** (0.067)	-0.219*** (0.08)	-0.057 (0.089)	-0.062 (0.098)	-0.09 (0.106)	-0.13* (0.067)	-0.093 (0.065)
I_personal	-0.077 (0.074)	-0.068 (0.076)	-0.073 (0.088)	-0.169* (0.1)	0.053 (0.112)	-0.223* (0.12)	-0.073 (0.075)	-0.201*** (0.074)
Fin_situation	-0.041* (0.024)	0.02 (0.024)	-0.013 0.03	0.007 (0.033)	0.015 (0.036)	0.038 (0.04)	0.003 (0.024)	-0.064*** (0.024)
LR stat	86.3356	168.4308	408.7129	97.1131	64.9143	31.2198	23.5111	124.7414
Prob(LR stat)	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.005	0.000
McFadden R-squared	0.022	0.042	0.145	0.049	0.042	0.026	0.006	0.029
Observations	3085	3085	3085	3085	3085	3085	3085	3085

Примечание: * — значимость на 10%, ** — 5%, *** — 1%. Age² — квадрат возраста (используется для проверки наличия нелинейной зависимости между возрастом и отношением к определенному демографическому типу групп). В скобках указаны данные по стандартной ошибке.

Источник: составлено автором.

Стоит заметить, что во всех исследуемых моделях LR-статистика оказалась больше 10, что свидетельствует о значимости всех построенных моделей.

Переменная возраста положительно и значимо влияет на вероятность наличия таких целей знакомства, как постоянные отношения, краткосрочные отношения, брак, поиск любви и рождение/воспитание детей (во всех моделях коэффициент при переменной значим на 1%-м уровне). Стоит отметить, что с точки зрения силы коэффициента наибольшее влияние переменная возраста оказывает на знакомства с целью поиска краткосрочных отношений. Вероятно, это связано с тем, что студенты, становясь старше, становятся более уверенными на рынке поиска партнера и чаще заявляют открыто о данной цели знакомства в онлайн-пространстве.

Женщины с большей вероятностью, чем мужчины, будут знакомиться ради общения в сети, проведения совместного досуга, т.е. первоначально не для явных романтических целей. Кроме того, на 67% увеличивается вероятность знакомства для поиска материальных подарков и благ у респондентов женского пола (модель 5).

Мужчины демонстрируют неоднозначные стимулы и с большей вероятностью знакомятся для построения как постоянных (16,3%), так и краткосрочных отношений. На 97,3% увеличивается вероятность знакомства ради краткосрочных отношений у респондентов мужского пола в онлайн-пространстве.

Переменная региона значимо влияет на вероятность наличия у респондента таких целей знакомства, как: общение в сети, постоянные отношения, проведение совместного досуга. Можно сделать вывод о большей направленности студентов из региональных вузов на построение долгосрочных и крепких отношений с партнером, причем не только романтического характера. Респонденты из регионов чаще столичных знакомятся онлайн ради общения в сети (с вероятностью 18,7%). Однако столичные студенты в отличие от респондентов из регионов чаще знакомятся ради поиска постоянных отношений и проведения совместного досуга, а также ради краткосрочных отношений.

Стоит обратить внимание на модель 6, где целью знакомства является рождение и/или воспитание детей: контрольная переменная брачного статуса оказалась значимой. Респонденты, которые не состояли ни в каких официальных или неофициальных отношениях, с меньшей вероятностью будут знакомиться ради данной цели при прочих равных условиях. Это соответствует первоначальным представлениям. Респонденты, которые никогда не имели каких-либо отношений, в первую очередь, думают о поиске постоянных отношений.

Цели рождения и воспитания детей у современных студентов, за редким исключением, не выходят на первый план. Это явление также может быть объяснено средним возрастом выборки: подавляющее большинство

респондентов из выборки находится в молодой группе детородного возраста (до 25 лет).

Обращает на себя внимание коэффициент детерминации МакФаддена, значение которого находится в среднем в диапазоне от 0,02 до 0,04. Такие невысокие значения г-квадрата могут быть связаны с тем, что зависимые переменные способа и целей знакомства могут быть объяснены не только демографическим факторами, но и рядом других факторов, которые не собирались в рамках опроса респондентов.

Факторный анализ

Для снижения размерности набора целей был проведен факторный анализ методом главных компонент. Для проверки значимости факторного анализа используют две статистики: мера адекватности выборки Кайзера — Майера — Олкина (КМО) (степень применимости факторного анализа) и критерий сферичности Бартлетта (проверка нулевой гипотезы об отсутствии корреляций между переменными в генеральной совокупности).

В табл. 6 приведены данные по статистикам значимости факторного анализа для целей знакомства.

Таблица 6

КМО и критерий Бартлетта для факторного анализа целей знакомства

Мера адекватности выборки Кайзера — Майера — Олкина (КМО)		,598
Критерий сферичности Бартлетта	Примерная Хи-квадрат	2650,067
	ст.св.	28
	Значимость	,000

Источник: составлено автором.

Таблица 6 демонстрирует, что критерий сферичности Бартлетта имеет высокий уровень значимости, мера адекватности выборки КМО (0,598) больше порогового значения (0,5). Соответственно, можно заявлять о значимости как самого анализа, так и связок параметров, которые включены в анализ.

Таблица 7

Повернутая матрица компонентов факторного анализа целей знакомства

Цель знакомства	Компонента			
	1	2	3	4
Рождение/воспитание детей	,880			
Брак	,873			
Постоянные отношения		,807		

Цель знакомства	Компонента			
	1	2	3	4
Любовь		,798		
Общение в сети			,705	
Совместный досуг		,293	,676	
Подарки, материальные блага			,248	,802
Краткосрочные отношения		,275	-,334	,646

Примечание: метод вращения: варимакс с нормализацией Кайзера. Вращение сошлось за 5 итераций.

Источник: составлено автором.

Факторный анализ выделил четыре основные компоненты на основе ответов респондентов по восьми целям знакомства (табл. 7). На основе повернутой матрицы компонентов можно выделить следующие компоненты:

1. Создание семьи (в основе брак и рождение/воспитание детей).
2. Романтические постоянные отношения (любовь и постоянные отношения).
3. Знакомства для поиска друзей (общение в сети и совместный досуг).
4. Знакомства для личной выгоды (краткосрочные отношения и материальные блага).

Соответственно, компоненты 1 и 2 тождественны долгосрочным (постоянным) партнерским отношениям. Это важные для демографического анализа компоненты. В частности, романтические постоянные отношения, вероятно, могут перерасти в брак. Компонента 4 — отождествлена краткосрочным отношениям. В случае если краткосрочные отношения перерастают в долгосрочные, эта компонента также может служить для анализа матримониального поведения. Компонента 3 позволяет выделить те факторы, которые характерны для поиска дружеских отношений в сети. Эти отношения тоже можно характеризовать как долгосрочные, но они не относятся к матримониальному поведению.

Данные факторного анализа по целям знакомства позволяют сформировать новые переменные для анализа на основании данных по компонентам для каждого респондента (табл. 8).

**Сформированные факторным анализом
и используемые в моделировании на втором этапе
зависимые переменные и их описание**

Переменная	Название	Min	Max	Mean	Standard deviation
<i>Переменные интереса</i>					
Создание семьи (брак, рождение/воспитание детей)	FAMILY	-0,82	4,63	0,00	1,00
Поиск романтических отношений (постоянные отношения и любовь)	ROMANTIC	-2,47	1,56	0,00	1,00
Знакомства для поиска друзей (общение в сети и совместный досуг)	SEARCH_FRIENDS	-2,49	1,89	0,00	1,00
Знакомства для личной выгоды (краткосрочные отношения и материальные блага)	PERSONAL	-0,85	4,38	0,00	1,00

Источник: составлено авторами на основании данных факторного анализа.

Основной стратегией в оценке влияния демографических характеристик на преследование респондентом определенной группы целей знакомств является построение линейных регрессионных моделей методом наименьших квадратов (МНК). Выбор данной стратегией обусловлен изменением спецификации зависимых переменных: с бинарных переменных на количественные непрерывные переменные.

Построен новый тип модели, который имеет вид:

$$PD_{il} = f(\alpha_0 + \beta_0 Age_i + \delta_0 Sex_i + \mu_0 Region_i + \gamma X_{il} + \varepsilon_{il}), \quad (2)$$

где PD_{il} — зависимая переменная знакомства i -го респондента для l -й цели знакомства ($l = 1, 2, 3, 4$). Переменная принимает положительное значение, если респондент больше склонен к данной группе целей знакомства (чем больше значение, тем больше уровень склонности респондента).

*Описание результатов моделирования (МНК-моделей)
и их анализ*

В табл. 9 приведены результаты анализа влияния демографических характеристик на вероятность следования определенного мотива респондентом (группы целей знакомства).

**Модели влияния демографических характеристик
на цели знакомства (МНК)**

	Модель 9	Модель 10	Модель 11	Модель 12
Depended variable:	FAMILY	ROMANTIC	SEARCH_FRIENDS	PERSONAL
Variables				
Age	0.076* (0.042)	0.154*** (0.041)	0.005 (0.041)	0.099** (0.042)
Sex	0.11*** (0.042)	-0.206** (0.041)	0.43*** (0.041)	-0.227*** (0.042)
Region	0.004 (0.036)	0.117*** (0.035)	-0.041 (0.035)	0.018 (0.036)
Control variables				
Age^2	-0.001 (0.001)	-0.003*** (0.001)	-0.001 (0.001)	-0.002** (0.001)
M_never	-0.219*** (0.045)	-0.326*** (0.043)	-0.009 (0.04)	0.119*** (0.044)
R_search	0.042 (0.043)	0.439*** (0.042)	-0.006 (0.042)	0.09** (0.043)
S_study	-0.019 (0.051)	-0.138*** (0.049)	0.016 (0.05)	-0.081 (0.051)
I_personal	-0.099* (0.057)	-0.111** (0.056)	-0.065 (0.056)	0.01 (0.057)
Fin_situation	0.015 (0.018)	-0.017 (0.018)	-0.019 (0.018)	0.001 (0.019)
F stat	6.312	26.541	19.924	7.934
Prob(F stat)	0.000	0.000	0.000	0.000
R-squared	0.018	0.072	0.055	0.023
Observations	3085	3085	3085	3085

Источник: составлено автором.

Все четыре модели по целям знакомства продемонстрировали значимость на 1%-м уровне (см. табл. 9).

В модели 9 только коэффициент при переменной пола оказался значим: на 11% больше вероятность знакомства ради построения семьи (брак, рождение и воспитание детей) у женщины по сравнению с респондентами мужского пола. Можно сделать вывод о более сильных семейных

и репродуктивных установках студентов женского пола при знакомстве с партнером.

Противоположный эффект наблюдается в модели 10 с построением постоянных романтических отношений: на 20,6% больше вероятность, что респондент-мужчина будет преследовать романтические цели при знакомстве с партнером в онлайн-пространстве, чем респондент женского пола (постоянные отношения и любовь).

Переменная возраста также оказалась значимой для данных моделей: чем старше респондент, тем больше вероятность, что он будет преследовать как романтические цели, так и цель построения семьи при знакомстве онлайн.

Кроме того, вероятность следования цели поиска романтических отношений на 11,7% больше у респондентов из столичных регионов.

Модель 11 демонстрирует, что женщины также активнее используют различные способы знакомства для поиска друзей (совместный досуг, общение в сети): вероятность поиска друзей на 43% больше у респондентов женского пола.

Знакомства для личной выгоды (модель 12) более популярны в онлайн-пространстве у мужчин нежели у женщин: с вероятностью в 22,7% мужчины чаще, чем женщины, будут знакомиться, преследуя такие цели знакомства, как краткосрочные отношения, а также подарки и материальные блага. Несомненно, что основной вклад в данный результат вносит именно активность знакомства мужчин ради краткосрочных отношений, что продемонстрировала модель 3.

Кроме того, значимое влияние на данную цель оказывает переменная возраста: с увеличением возраста респондента растет вероятность преследования данной цели знакомства с партнером. Это также прослеживается благодаря выводу о том, что в онлайн-пространстве более возрастные студенты активнее знакомятся ради краткосрочных отношений (модель 3).

Заключение

В исследовании рассмотрены цели знакомства студентов российских вузов, которые имели опыт знакомства онлайн, по определению самих респондентов. Была выявлена связь демографических характеристик и конкретной цели знакомства с потенциальным романтическим партнером среди студентов российских вузов. Был выявлен ряд взаимосвязей между переменными возраста, пола и региона с целями знакомств. Затем был проведен факторный анализ для снижения размерности набора независимых переменных и построены новые модели связи демографических факторов с объединенными целями знакомств — две долгосрочные цели в контексте matrimониального поведения, одна цель поиска друзей

и одна цель смешанная — краткосрочные отношения и материальная выгода, объединенные в одну категорию (персональная выгода).

В ходе исследования были проверены четыре основные гипотезы.

Гипотеза 1 (H1) была полностью **подтверждена**. Как продемонстрировали модели 3 и 12, мужчины с большей вероятностью начнут знакомиться онлайн с партнером для построения краткосрочных отношений (интим и секс).

Гипотеза 2 (H2) была **частично отвергнута**. Мужчины одновременно с большей вероятностью знакомятся для построения как краткосрочных, так и долгосрочных романтических отношений, что подтверждается результатами модели 2. Однако если в постоянные отношения вкладывать смысл построения семьи (модель 9), общения в сети (модель 1) или поиска друзей (модель 11), то в этом случае женщины активнее знакомятся и преследуют данные цели.

Гипотеза 3 (H3) была **подтверждена** результатами модели 3: с возрастом наблюдается рост вероятности знакомства с партнером ради краткосрочных отношений.

Гипотеза 4 (H4) была **частично отвергнута** результатами модели 2: респонденты из вузов Москвы и Санкт-Петербурга чаще знакомятся для построения долгосрочных отношений чем студенты из регионов. Однако стоит обратить внимание также на результаты моделей 9 и 12: нет значимого влияния переменной региона на цель создания семьи (как маркера долгосрочных отношений) и знакомства для личной выгоды (как маркера краткосрочных отношений).

Анализ целей знакомства демонстрирует, что такие цели как брак, рождение/воспитание детей не являются первоочередными для студентов. Однако среди студентов долгосрочные отношения с партнером более распространены, чем краткосрочные.

Полученные модели продемонстрировали, что контрольные переменные материального благополучия, персональных доходов и статуса работы продемонстрировали в целом слабый уровень значимости в большинстве моделей.

Ограничения исследования заключаются в следующем:

- в модели не обсуждается эндогенность;
- существует влияние социокультурных установок относительно допустимости краткосрочных отношений для мужчин и запрета/порицания для женщин;
- узкий возрастной диапазон студентов затрудняет анализ влияния возраста на типы преследуемых целей. В частности, значимый квадрат возраста в ряде моделей трудно интерпретировать.

В будущих исследованиях предлагается расширить анкету вопросами о социокультурных установках, которые помогут учесть влияние гендер-

ных взглядов на ответы респондентов, а также расширить список целей (например, повышение самооценки).

На наш взгляд, новые отечественные онлайн-сервисы для знакомства должны направлять свою политику (маркетинговую, техническую, информационную) на позиционирование возможности поиска, в первую очередь, партнера для постоянных отношений как романтического, так и дружеского характера. Такая политика потенциально позволит привлечь большую аудиторию среди молодого поколения, в частности студентов.

Список литературы

Калабихина, И. Е., Абдуселимова, И. А., & Клименко, Г. А. (2020). Влияние высокоскоростного интернета на репродуктивное поведение в России. *Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика*, (6), 90–103. <https://doi.org/10.38050/01300105202065>

Мамиконян, О. (2023, Июль 21). В Госдуме разработали законопроект о праве студентов в декрете перевестись на бюджет. *Forbes.ru*. Дата обращения 14.02.2024, <https://www.forbes.ru/forbes-woman/493217-v-gosdume-razrabotali-zakonoproekt-o-prave-studentok-v-dekrete-perevestis-na-budzet>

Минобрнауки предложило создать в вузах детские комнаты. (н.д.). РБК. Дата обращения 14.02.2024, <https://www.rbc.ru/society/11/02/2024/65c8a2c09a7947dd47d641e3>

Anzani, A., Di Sarno, M., & Prunas, A. (2018). Using smartphone apps to find sexual partners: A review of the literature. *Sexologies*, 27(3), 61–65. <https://doi.org/10.1016/j.sexol.2018.05.001>

Badal, H. J., Stryker, J. E., DeLuca, N., & Purcell, D. W. (2018). Swipe right: Dating website and app use among men who have sex with men. *AIDS and Behavior*, 22, 1265–1272. <https://doi.org/10.1007/s10461-017-1882-7>

Barrada, J. R., & Castro, Á. (2020). Tinder users: sociodemographic, psychological, and psychosexual characteristics. *International journal of environmental research and public health*, 17(21), 8047. <https://doi.org/10.3390/ijerph17218047>

Botnen, E. O., Bendixen, M., Grøntvedt, T. V., & Kennair, L. E. O. (2018). Individual differences in sociosexuality predict picture-based mobile dating app use. *Personality and Individual Differences*, 131, 67–73. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2018.04.021>

Carpenter, C. J., & McEwan, B. (2016). *The players of micro-dating: Individual and gender differences in goal orientations toward micro-dating apps*. First monday.

Chambers, D. (2013). *Social media and personal relationships: Online intimacies and networked friendship*. Springer.

Chan, L. S. (2017). Who uses dating apps? Exploring the relationships among trust, sensation-seeking, smartphone use, and the intent to use dating apps based on the integrative model. *Computers in Human Behavior*, 72, 246–258. <https://doi.org/10.1016/j.chb.2017.02.053>

Cleland, J., & Rodriguez, G. (1988). The effect of parental education on marital fertility in developing countries. *Population studies*, 42(3), 419–442. <https://doi.org/10.1080/0032472031000143566>

Gatter, K., & Hodkinson, K. (2016). On the differences between Tinder™ versus online dating agencies: Questioning a myth. An exploratory study. *Cogent psychology*, 3(1), 1162414. <https://doi.org/10.1080/23311908.2016.1162414>

Goluboff, S.L. (2016). Text to sex: The impact of cell phones on hooking up and sexuality on campus. *Mobile Media & Communication*, 4(1), 102–120. <https://doi.org/10.1177/2050157915603759>

Guryan, J., Hurst, E., & Kearney, M. (2008). Parental education and parental time with children. *Journal of Economic perspectives*, 22(3), 23–46. <https://doi.org/10.1257/jep.22.3.23>

Gustafsson, S. (2001). Optimal age at motherhood. Theoretical and empirical considerations on postponement of maternity in Europe. *Journal of population economics*, 14, 225–247. <https://doi.org/10.1007/s001480000051>

Klimenko, G. (2024). Review of the scientific literature on online dating services in a demographic and social context. *Population and Economics*, 8(2), 19–35. <https://doi.org/10.3897/popecon.8.e104663>.

LeFebvre, L.E. (2018). Swiping me off my feet: Explicating relationship initiation on Tinder. *Journal of Social and Personal Relationships*, 35(9), 1205–1229. <https://doi.org/10.1177/0265407517706419>

Meenagh, J. (2015). Flirting, dating, and breaking up within new media environments. *Sex Education*, 15(5), 458–471. <https://doi.org/10.1080/14681811.2015.1033516>

Miller, A. R. (2011). The effects of motherhood timing on career path. *Journal of population economics*, 24, 1071–1100. <https://doi.org/10.1007/s00148-009-0296-x>

Neyt, B., Vandenbulcke, S., & Baert, S. (2019). Are men intimidated by highly educated women? Undercover on Tinder. *Economics of Education Review*, 73, 101914. <https://doi.org/10.1016/j.econedurev.2019.101914>

Orosz, G., Benyó, M., Berkes, B., Nikoletti, E., Gál, É., Tóth-Király, I., & Bóthe, B. (2018). The personality, motivational, and need-based background of problematic Tinder use. *Journal of behavioral addictions*, 7(2), 301–316. <https://doi.org/10.1556/2006.7.2018.21>

Potarca, G. (2020). The demography of swiping right. An overview of couples who met through dating apps in Switzerland. *PLoS One*, 15(12), e0243733. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0243733>

Ranzini, G., & Lutz, C. (2017). Love at first swipe? Explaining Tinder self-presentation and motives. *Mobile Media & Communication*, 5(1), 80–101. <https://doi.org/10.1177/2050157916664559>

Sales, N.J. (2015). *Tinder and the dawn of the “dating apocalypse”*. Vanity fair, 6.

Sawyer, A. N., Smith, E. R., & Benotsch, E. G. (2018). Dating application use and sexual risk behavior among young adults. *Sexuality Research and Social Policy*, 15, 183–191. <https://doi.org/10.1007/s13178-017-0297-6>

Sevi, B., Aral, T., & Eskenazi, T. (2018). Exploring the hook-up app: Low sexual disgust and high sociosexuality predict motivation to use Tinder for casual sex. *Personality and Individual Differences*, 133, 17–20. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2017.04.053>

Shapiro, G. K., Tatar, O., Sutton, A., Fisher, W., Naz, A., Perez, S., & Rosberger, Z. (2017). Correlates of Tinder use and risky sexual behaviors in young adults. *Cyberpsychology, Behavior, and Social Networking*, 20(12), 727–734. <https://doi.org/10.1089/cyber.2017.0279>

Smith, A., & Anderson, M. (2016). *5 facts about online dating*. Pew Research, 29.

Sumter, S.R., & Vandenbosch, L. (2019). Dating gone mobile: Demographic and personality-based correlates of using smartphone-based dating applications among emerging adults. *New media & society*, 21(3), 655–673. <https://doi.org/10.1177/1461444818804773>

Sumter, S.R., Vandenbosch, L., & Ligtenberg, L. (2017). Love me Tinder: Untangling emerging adults' motivations for using the dating application Tinder. *Telematics and informatics*, 34(1), 67–78. <https://doi.org/10.1016/j.tele.2016.04.009>

Timmermans, E., & De Caluwé, E. (2017a). Development and validation of the Tinder Motives Scale (TMS). *Computers in Human Behavior*, 70, 341–350. <https://doi.org/10.1016/j.chb.2017.01.028>

Timmermans, E., & De Caluwé, E. (2017b). To Tinder or not to Tinder, that's the question: An individual differences perspective to Tinder use and motives. *Personality and Individual Differences*, 110, 74–79. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2017.01.026>

Timmermans, E., De Caluwé, E., & Alexopoulos, C. (2018). Why are you cheating on tinder? Exploring users' motives and (dark) personality traits. *Computers in Human Behavior*, 89, 129–139. <https://doi.org/10.1016/j.chb.2018.07.040>

Tolman, D. L., Striepe, M. I., & Harmon, T. (2003). Gender matters: Constructing a model of adolescent sexual health. *Journal of sex research*, 40(1), 4–12. <https://doi.org/10.1080/00224490309552162>

Ward, J. (2017). What are you doing on Tinder? Impression management on a matchmaking mobile app. *Information, Communication & Society*, 20(11), 1644–1659. <https://doi.org/10.1080/1369118X.2016.1252412>

Weiser, D. A., Niehuis, S., Flora, J., Punyanunt-Carter, N. M., Arias, V. S., & Baird, R. H. (2018). Swiping right: Sociosexuality, intentions to engage in infidelity, and infidelity experiences on Tinder. *Personality and Individual Differences*, 133, 29–33. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2017.10.025>

References

Kalabikhina, I. E., Abduselimova, I. A., & Klimenko, G. A. (2020). The impact of high speed internet on reproductive behavior in Russia. *Moscow University Economics Bulletin*, (6), 90–103. <https://doi.org/10.38050/01300105202065>

Mamikonyan, O. (2023, July 21). *The State Duma has developed a bill on the right of female students on maternity leave to transfer to the budget*. Forbes.ru. Retrieved February 14, 2024, from <https://www.forbes.ru/forbes-woman/493217-v-gosdume-razrabotali-zakonoproekt-o-prave-studentok-v-dekrete-perevestis-na-budzet>

The Ministry of Education and Science has proposed creating children's rooms in universities. (n.d.). RBC. Retrieved February 14, 2024, from <https://www.rbc.ru/society/11/02/2024/65c8a2c09a7947dd47d641e3>

МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

А. С. Воронов¹

МГУ имени М. В. Ломоносова (Москва, Россия)

Н. П. Иващенко²

МГУ имени М. В. Ломоносова (Москва, Россия)

Д. И. Чашкина³

МГУ имени М. В. Ломоносова (Москва, Россия)

М. В. Шамолин⁴

МГУ имени М. В. Ломоносова (Москва, Россия)

М. Ю. Шерешева⁵

МГУ имени М. В. Ломоносова (Москва, Россия)

А. А. Шпакова⁶

МГУ имени М. В. Ломоносова / РАНХиГС (Москва, Россия)

УДК: 378.4, 001.895

doi: 10.55959/MSU0130-0105-6-59-5-13

ВНЕШНИЕ ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ НАМЕРЕНИЙ СТУДЕНТОВ МГУ ИМЕНИ М.В. ЛОМОНОСОВА ЗА 2020–2024 гг.⁷

Реализация новой «Стратегии научного-технологического развития Российской Федерации» и национальных проектов невозможна без притока новых предприни-

¹ Воронов Александр Сергеевич — д. э. н., профессор кафедры экономики инновационного развития, ФГУ МГУ имени М. В. Ломоносова; e-mail: voronov@sra.msu.ru, ORCID: 0000-0003-0058-9217.

² Иващенко Наталия Павловна — д. э. н., профессор и научный руководитель кафедры экономики инноваций, Экономический факультет МГУ имени М. В. Ломоносова; e-mail: nivashenko@mail.ru, ORCID: 0000-0002-5917-2494.

³ Чашкина Дарья Ивановна — ст. преподаватель кафедры экономики инноваций, Экономический факультет МГУ имени М. В. Ломоносова; e-mail: dk@inmsu.ru, ORCID: 0009-0000-9966-5106.

⁴ Шамолин Максим Владимирович — д. ф.-м. н., профессор, в. н. с. Научно-исследовательского института механики МГУ имени М. В. Ломоносова, г.н.с. Института математических исследований сложных систем МГУ имени М. В. Ломоносова; e-mail: shamolin@imes.msu.ru, ORCID: 0000-0002-9534-0213.

⁵ Шерешева Марина Юрьевна — д. э. н., профессор, зав. лабораторией институционального анализа, кафедра прикладной институциональной экономики, Экономический факультет, МГУ имени М. В. Ломоносова; e-mail: m.sheresheva@mail.ru, ORCID: 0000-0002-8153-7111.

⁶ Шпакова Анастасия Андреевна — к. э. н., доцент, кафедра экономики инноваций, Экономический факультет, МГУ имени М. В. Ломоносова, н. с. ЦИКЭР, РАНХиГС; e-mail: shpakovaaa@my.msu.ru, ORCID: 0000-0003-1467-5220.

⁷ Работа выполнена при поддержке Программы развития МГУ, проект №24-Ш05-08.

мателей. Наибольшую активность в создании бизнеса демонстрирует молодежь, значимую часть которой составляют студенты. Объектом данного исследования являются предпринимательские намерения студентов, а предметом — факторы внешней среды, влияющие на их формирование. Эмпирической базой исследования выступают результаты опроса 1917 студентов различных факультетов МГУ, проходивших курсы по предпринимательству и созданию технологичных стартапов в период 2020–2024 гг. В результате анализа подтверждена связь предпринимательских намерений студентов со следующими факторами: наличие в семье или в окружении предпринимателей, общественная оценка предпринимательской карьеры, университетская среда и направление обучение. Среди студентов, у которых в семье или среди друзей есть предприниматели, выше доля тех, кто открыл или планирует открыть бизнес в краткосрочной перспективе. Количество студентов, имеющих предпринимателей в своем окружении возрастает с каждым новым годом обучения. Более половины студентов позитивно воспринимают общественную оценку выбора карьеры предпринимателя, при этом наличие предпринимателей в близком окружении значимо влияет на эту оценку. Наиболее высокие показатели готовности заниматься предпринимательством отмечены у студентов следующих направлений: бизнес и менеджмент, государственное управление и политические науки, в то время как минимальные показатели принадлежат направлениям химии, юриспруденции и экономики. Результаты работы позволяют определить, на какие факторы можно оказать влияние для стимулирования развития и реализации предпринимательских намерений у студентов, на которых в перспективе возложена важная роль по развитию технологического предпринимательства и коммерциализации научных разработок.

Ключевые слова: предпринимательские намерения, технологическое предпринимательство, подготовка кадров, научно-технологическое развитие, молодежное предпринимательство, предпринимательские университеты, университетская предпринимательская среда.

Цитировать статью: Воронов, А. С., Иващенко, Н. П., Чашкина, Д. И., Шамолин, М. В., Шерешева, М. Ю., & Шпакова, А. А. (2024). Внешние факторы формирования предпринимательских намерений студентов МГУ имени М. В. Ломоносова за 2020–2024 гг. *Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика*, 59(5), 265–286. <https://doi.org/10.55959/MSU0130-0105-6-59-5-13>.

A. S. Voronov

Lomonosov Moscow State University (Moscow, Russia)

N. P. Ivashchenko

Lomonosov Moscow State University (Moscow, Russia)

D. I. Chashkina

Lomonosov Moscow State University (Moscow, Russia)

M. V. Shamolin

Lomonosov Moscow State University (Moscow, Russia)

M. Yu. Sheresheva

Lomonosov Moscow State University (Moscow, Russia)

A. A. Shpakova

Lomonosov Moscow State University (Moscow, Russia)

JEL: L26, I23

EXTERNAL FACTORS IN FORMING ENTREPRENEURIAL INTENTIONS OF LOMONOSOV MOSCOW STATE UNIVERSITY STUDENTS FOR 2020–2024⁸

The implementation of «The Scientific and Technological Development Strategy of the Russian Federation» and national projects is impossible without an inflow of new entrepreneurs. Young people including students are most active in business creation among the entire Russian people. The object of this study is students' entrepreneurial intentions, and the subject is external factors that influence its formation. The empirical basis is a survey of 1917 students from various faculties of Moscow State University who took courses on entrepreneurship and the creation of technological startups in the period of 2020–2024. We confirmed the connection of students' entrepreneurial intentions with the following factors: the presence of entrepreneurs in the family or in the surroundings, societal assessment of entrepreneurial career, the university environment and the direction of study. We find that the proportion of students who have opened or plan to open a business in the short term is higher among students who have entrepreneurs in their family or among friends. The number of students with entrepreneurs in their surroundings is increasing with each additional year of study. More than half of students positively perceive how the public assesses the choice of an entrepreneur's career, while the presence of entrepreneurs in surroundings significantly affects this perception. We reveal that the students studying in such areas as business and management, public administration and political science have the highest indicators of entrepreneurial intentions, with minimal indicators belonging to chemistry, law and economics. We determine which factors can be influenced to stimulate the entrepreneurial intentions implementation among students, who will have an important role in the development of technological entrepreneurship and commercialization of scientific developments in near future.

⁸ This work was done with the support of MSU Program of Development, Project No. 24-S05-08.

Keywords: entrepreneurial intentions, technological entrepreneurship, personnel training, scientific and technological development, youth entrepreneurship, entrepreneurial universities, university entrepreneurial environment.

To cite this document: Voronov, A. S., Ivashchenko, N. P., Chashkina, D. I., Shamolin, M. V., Sheresheva, M. Yu., & Shpakova, A. A. (2024). External factors in forming entrepreneurial intentions of Lomonosov Moscow State University students for 2020–2024. *Lomonosov Economics Journal*, 59(5), 265–286. <https://doi.org/10.55959/MSU0130-0105-6-59-5-13>

Введение

В 2018 г. в Российской Федерации был запущен национальный проект «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы», одним из целевых показателей которого было увеличение доли малого и среднего предпринимательства в ВВП до 32,5% к концу 2024 г. В 2020 г. Минэкономразвития России разработало новую структуру паспорта данного проекта, согласно которой к 2030 г. численность занятых в сфере малого и среднего предпринимательства, включая индивидуальных предпринимателей и самозанятых, должна достичь 25 млн человек (Паспорт национального проекта «Малое и среднее предпринимательство...», 2020). Также в указе Президента РФ от 7 мая 2024 г. № 309 «О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года и на перспективу до 2036 года» содержится целевой показатель «увеличение к 2030 году выручки малых технологических компаний не менее чем в 7 раз по сравнению с уровнем 2023 года» (Указ Президента РФ от 7 мая 2024 г. № 309).

Данные показатели не достижимы без притока новых предпринимателей, поэтому посмотрим на описание тех, кто чаще всего открывает свой бизнес или планирует это сделать в ближайшем будущем. Согласно «Мониторингу предпринимательской активности. Россия 2022/2023» (Верховская и др., 2023), проведенному Высшей школой венеджмента СПбГУ на базе методологии проекта «Глобальный мониторинг предпринимательства» (Global Entrepreneurship Monitor) в 2022 г. средний возраст российского раннего предпринимателя составил 35 лет. К ранним предпринимателям исследователи относят тех респондентов, которые «владеют и управляют бизнесом и уже выплачивают заработную плату не более 3,5 лет». При этом наибольшую активность в создании бизнеса демонстрировали респонденты в возрасте от 18 до 24 лет (16,5%), тогда как среди респондентов 45–54 года этот показатель составил только 7,5% (Верховская и др., 2023).

Данные показатели подтверждает и опрос ВЦИОМ 2024 г., согласно которому наибольший интерес к открытию бизнеса проявляет именно молодежь до 24 лет (40%) (ВЦИОМ, 2024). Данный возраст также совпадает с возрастом обучения в российских вузах, поэтому особенно актуальным

становится изучение намерений заниматься предпринимательством среди молодежи на примере студентов.

На студентов как будущих предпринимателей обращено внимание Министерства науки и высшего образования России, которое с 2022 г. курирует реализацию федерального проекта «Платформа университетского технологического предпринимательства», одной из целей которого является масштабное вовлечение студентов в технологическое предпринимательство (Федеральный проект «Платформа...», 2022).

Важность поддержки технологического предпринимательства среди молодежи была также подчеркнута в рамках новой «Стратегии научно-технологического развития Российской Федерации» (утверждена указом Президента РФ от 28.02.2024 № 145). В стратегии подчеркивается наличие «разрыва» между развитием науки и ее практическим применением. Наблюдается также разрыв между существующим уровнем профессиональной подготовки кадров и перспективными потребностями в их квалификации, включая умение передавать в производство или выводить на рынок продукты, основанные на полученных научных результатах. Коммерциализация прорывных научных технологий невозможна без притока новых предпринимателей, в том числе из когорты студентов российских вузов. Отметим, что развитие предпринимательских компетенций важно не только для студентов, которые изначально поступили на обучение экономике или менеджменту, но и по неэкономическим специальностям, что позволит им оценивать возможности коммерциализации их научных разработок и создать основу нового технологичного бизнеса.

В связи с этим актуальным становится вопрос изучения не только предпринимательской активности, но и предпринимательских намерений студентов российских вузов, а также факторов, влияющих на их формирование. К таким факторам, определяющим уровень предпринимательских намерений, относят как социально-демографические и личностные характеристики студентов (Maheshwari et al., 2023; Campo-Tenera et al., 2022), так и внешние факторы, связанные с их окружением, университетской и институциональной средой (Pruett et al., 2009). Поскольку только внешние факторы могут стать объектом влияния со стороны университета и государственных органов, то именно их связь с желанием открыть свой бизнес и может стать основой для определения приоритетов по принимаемым мерам и формам поддержки, нацеленным на развитие молодежного (особенно технологического) предпринимательства.

В связи с этим *цель данного исследования* — выявление связи отдельных внешних факторов (наличие предпринимателей в семье или среди знакомых, отношение к карьере предпринимателя, университетская среда, направление обучения) и предпринимательских намерений студентов. *Объект исследования* — предпринимательские намерения студентов, а *предмет* — факторы внешней среды, связанные с их разным уров-

нем предпринимательских намерений среди студентов. Структура статьи представлена следующим образом: обзор подходов к изучению предпринимательских намерений, описание методологии и собранных данных, анализ результатов исследования по отдельным внешним факторам.

Предпринимательские намерения как объект исследования

Термин «предпринимательские намерения» означает «готовность индивида создать свой бизнес в ближайшем будущем» (Krueger, 1993; Александрова, Верховская, 2015) или «индивидуальное суждение о вероятности создания собственного бизнеса» (Crant, 1996; Широкова, Беляева, 2015). Отмечается, что люди, имеющие предпринимательские намерения, не только чаще переходят к реальным действиям (Krueger et al., 2000; Polas et al., 2019), но и с большей вероятностью распознают экономические возможности, чем те, кто изначально не был заинтересован в предпринимательстве (Mohan, 2022; Hossain et al., 2023).

Истокам исследования предпринимательских намерений и систематизации применяемых подходов посвящены многие работы (Hossain et al., 2023; Maheshwari et al., 2023; Batista-Canino et al., 2024). При этом большинство исследований проводятся именно на студентах, что соответствует описанным выше причинам выбора этой категории для изучения.

Подходы к изучению предпринимательских намерений можно разделить на три вида (Широкова, Беляева, 2015): *личностный* (психологические характеристики и установки, личные мотивы, социально-демографические характеристики и т.п.), *поведенческий* (прежде всего, применение теории запланированного поведения к анализу предпринимательских намерений и механизмы их реализации), *контекстуальный* (влияние семьи и окружения, университетской среды и социокультурных факторов и др.). Данная статья сосредоточена на применении третьего подхода и изучении связи предпринимательских намерений и внешних факторов.

Несмотря на то что большинство исследований подтверждает важность именно личностных факторов (Maheshwari et al., 2023; Campo-Tenera et al., 2022; Esfandiari et al., 2019; Jakopcic et al., 2013; Широкова и др., 2015), в последнее время все больше внимания уделяется факторам внешней среды, способным оказать влияние на формирование предпринимательских намерений через корректировку личных мотивов и оценок собственных возможностей индивида (уверенность в собственных возможностях и навыках, готовность к риску и др.), а также на возможности реализовать эти намерения через обеспечение благоприятной среды.

Такие внешние факторы могут быть сгруппированы на трех уровнях:

- 1) студент и его близкое окружение: влияние семьи (например, предприниматели среди родителей, наличие семейного бизнеса) и друзей (личное знакомство с предпринимателями, доступ к предприни-

мательским сетям) (Al-Qadasi et al., 2023; Dragin et al., 2022; Laspita et al., 2012);

- 2) университетская среда (курсы по предпринимательству, доступность инфраструктуры поддержки студенческих стартапов в вузе, общение с действующими предпринимателями в рамках учебного процесса, восприятие привлекательности карьеры предпринимателя в студенческой среде и др.) (Noor, 2024; Bodolica et al., 2024);
- 3) социально-культурный контекст (общее отношение к предпринимательству в стране, статусность предпринимателей, одобрение подобного выбора карьеры со стороны окружения, государственная поддержка, культура, уровень развития предпринимательской среды в регионе) (Тамбовцев, 2023; Pruett et al., 2009).

Факторы третьей группы являются одинаковыми для студентов одного региона/города, а некоторые из них и для страны в целом. Поскольку сбор данных проводился в рамках одного университета, то протестировать эти факторы на данной выборке нет возможности. А вот отдельные факторы из первых двух групп будут исследованы в этой работе.

Методология исследования и описание данных

Эмпирические данные были собраны посредством проведения нескольких волн анкетирования студентов МГУ имени М. В. Ломоносова в 2020–2024 гг. Всего в выборку попало 1917 респондентов, которые представляют все факультеты МГУ.

Анкетирование проводилось среди участников следующих учебных курсов:

- межфакультетский курс (вариативная часть учебного плана) «Экономика инноваций: как запустить технологический бизнес (стартап)» (589 человек);
- межфакультетский курс (вариативная часть учебного плана) «Как создать свой бизнес — основы предпринимательства» (619 человек);
- межфакультетский курс (вариативная часть учебного плана) «Бренды и брендинг: как создать сильный бренд и управлять им» (100 человек);
- дисциплина по выбору (вариативная часть учебного плана) для бакалавров 4-го курса Экономического факультета МГУ (направление «Экономика») «Экономика инноваций» (408 человек);
- дисциплина по выбору (вариативная часть учебного плана) для бакалавров 3-го курса Экономического факультета МГУ (направление «Менеджмент») «Дизайн-мышление и креативность» (201 человек).

Все перечисленные курсы являются курсами по выбору — это означает, что в анкетировании приняли участие студенты, потенциально интересую-

щиеся темой предпринимательства, инноваций, маркетинга, менеджмента, бизнеса. Это может быть причиной, что средний уровень предпринимательских намерений у них выше, чем у остальных студентов. Это ограничение, которое следует учитывать при интерпретации результатов.

Если студент участвовал в нескольких межфакультетских курсах, то в выборку включено только его первое заполнение анкеты. В табл. 1 представлены характеристики выборки по годам прохождения опроса, полу и году (курсу) обучения. Отдельный вопрос про пол не задавался, и эта характеристика присваивалась вручную на основе данных о ФИО, однако на отдельных курсах анкета была анонимизирована, что не позволило определить пол и сформировало группу ответов «не указан».

Таблица 1

**Характеристики выборки по годам прохождения опроса,
полу и году обучения**

Характеристика		Количество студентов	% от выборки
Год прохождения опроса	2020	124	6
	2021	263	14
	2022	472	25
	2023	603	31
	2024	455	24
Пол респондента	женщины	761	40 (55% от числа указавших пол)
	мужчины	622	35 (45% от числа указавших пол)
	Не указан*	534	28
Год обучения	1-й курс	264	14
	2-й курс	316	16
	3-й курс	501	26
	4-й курс	486	25
	5–6-й год (учтен специалитет и 1–2-й курсы магистратуры)	350	18

Источник: составлено авторами.

По этим характеристикам выборка является сбалансированной. Принадлежность студентов по факультетам МГУ была сгруппирована по близким направлениям обучения и в табл. 2 указано, какие факультеты были объединены в группы и сколько респондентов относится к каждой группе.

Распределение респондентов по факультетам

Название группы факультетов	Какие факультеты входят в группу	Количество студентов	% от выборки
Бизнес и менеджмент	Высшая школа бизнеса, Высшая школа управления и инноваций, Экономический факультет (направление «Менеджмент»)	249	13
Государственное управление	Высшая школа государственного администрирования, Высшая школа государственного аудита, Факультет государственного управления	81	4,2
Политические науки	Факультет глобальных процессов, Факультет мировой политики, Факультет политологии	122	6,4
Общественно-гуманитарные науки	Высшая школа культурной политики и управления в гуманитарной сфере, Высшая школа перевода, Институт стран Азии и Африки, Исторический факультет, Факультет иностранных языков и регионоведения, Факультет искусств, Факультет психологии, Филологический факультет, Философский факультет, Высшая школа современных социальных наук, Социологический факультет	283	14,8
Журналистика и телевидение	Высшая школа телевидения, Факультет журналистики	137	7,2
Естественные науки	Биологический, Биотехнологический, Географический и Геологический факультеты, Факультет биоинженерии и биоинформатики, Факультет космических исследований, Факультет наук о материалах, Факультет почвоведения, Факультет фундаментальной медицины, Факультет фундаментальной физико-химической инженерии	196	10,2
Точные и технические науки	Механико-математический факультет, Факультет вычислительной математики и кибернетики	130	6,8
Физика	Физический факультет	98	5,1
Химия	Химический факультет	49	2,6
Юриспруденция	Юридический факультет	145	7,6
Экономика	Московская школа экономики (факультет), Экономический факультет (направление «Экономика»)	427	22,2
Всего		1917	

Источник: составлено авторами.

Кроме того, было проведено сравнение полученных пропорций с контрольными цифрами приема (ЦПК МГУ, 2024) на 1-й курс по этим факультетам, что показало различие по группе «Экономика» (в выборке экономистов больше), но в остальном распределение студентов в нашей выборке близко к структуре поступающих в МГУ, что подтверждает достаточное разнообразие направлений обучения респондентов в выборке.

Основной вопрос, по которому оценивалось желание (намерение) студентов заниматься предпринимательством, был сформулирован следующим образом: «Хотите ли вы создать свой бизнес?» и представлены варианты ответа:

- Уже создал (есть юридическое лицо).
- Нахожусь в процессе открытия.
- Да, уже в этом году.
- Да, в краткосрочной перспективе (от одного года до трех лет).
- Да, в долгосрочной перспективе.
- Пока не знаю.
- Нет.

Ответы на этот вопрос формируют зависимую переменную, значения которой будут проанализированы по отдельным группам в зависимости от фактора внешней среды. В работе применяются методы количественного анализа данных, дисперсионный анализ. В разделах статьи последовательно рассмотрена связь уровня предпринимательских намерений и четырех изучаемых факторов: наличие предпринимателей в семье, наличие предпринимателей в окружении студента, общественная оценка студенческим сообществом предпринимательской карьеры, университетская среда. Затем проанализированы различия в проявлениях внешних факторов в зависимости от направления обучения студента и подведены итоги проведенной работы.

Наличие в семье предпринимателей

Одним из первых исследований влияния внешних факторов на уровень предпринимательских намерений было изучение связи наличия в семье предпринимателей среди старшего поколения и желания студентов начинать свое дело. На основе данных анкетирования более 40 000 студентов из 15 стран было подтверждено, что предпринимательские намерения передаются внутри семьи от поколения к поколению (Laspita et al., 2012). Это объясняется набором причин. Во-первых, это авторитет родителей для своих детей, так в работах (Krueger et al., 2000; Escobar-Llamazares et al., 2019) доказано, что отцы-предприниматели оказывают значительное влияние на своих сыновей по их вовлечению в предпринимательство, при этом для дочерей эффект значительно ниже (Dragin et al., 2022).

Во-вторых, родители могут помочь детям своей экспертизой и знаниями правил ведения предпринимательской деятельности в конкретном регионе или сфере бизнеса, стартовым капиталом или ресурсами. Ресурсы и опыт, полученный от родителей, делают студентов более уверенными при переходе от намерений к созданию своего дела (Ruiz-Palomino, Martínez-Cañas, 2021; Shirokova et al., 2016). В-третьих, это доступ к социальному капиталу — возможности подключения к предпринимательской сети и общения с действующими предпринимателями (Laspita et al., 2012).

Однако есть исследования, в которых выявлена обратная зависимость между наличием семейного бизнеса и реализацией предпринимательских намерений студентами (Богатырева, Широкова, 2017). Это объясняется тем, что вместо создания нового бизнеса они могут стать преемниками существующего, либо негативный опыт ведения бизнеса в семье снизит желание реализовать собственное дело.

В нашем исследовании подтверждается связь между наличием в семье предпринимателей и желанием начать свой бизнес. На рис. 1 представлены распределения по намерениям среди двух групп студентов, где есть в семье предприниматели и где нет.



Рис. 1. Распределение студентов по их предпринимательским намерениям в двух группах по критерию наличия предпринимателей среди членов семьи

Источник: составлено авторами.

Среди студентов, у которых в семье есть предприниматели, больше доля тех, кто открыл или планирует открыть бизнес в краткосрочной перспективе, в то время как среди второй группы больше неопределившихся (20 против 11%), тех, кто не рассматривает эту возможность (6 против 4%) либо планирует только в долгосрочном периоде (35 против 31%). Значи-

тельная разница в предпочтениях между этими группами была подтверждена дисперсионным анализом на 1%-м уровне значимости.

С другой стороны, если анализировать отдельно каждую группу по уровню намерений, то среди тех, кто уже открыл бизнес, 82% имеют в своей семье предпринимателей, а среди тех, кто только находится в процессе открытия своего дела, таких студентов уже 71%, по остальным категориям этот показатель также постепенно снижается. Это подтверждает сильное влияние семейного окружения на желание создать свой бизнес.

Наличие предпринимателей среди друзей

В развитие анализа ближайшего окружения студентов переходим от семьи к друзьям и знакомым. Согласно большинству исследований, наличие среди них предпринимателей также оказывает положительный эффект на желание открывать свой бизнес (Ruiz-Palomino, Martínez-Cañas, 2021; Александрова, Верховская, 2015). Это подтверждают и данные мониторинга ВЦИОМ «Предпринимательство в России» (ВЦИОМ, 2023): желание стать предпринимателем выше среди имеющих в окружении предпринимателей (33 против 16% в группе без таких знакомых). Более того, предпринимательские связи повышают инновационность запускаемого бизнеса, что было подтверждено в работе (Klyver et al., 2012) на основе данных, собранных из 45 стран от 7067 начинающих предпринимателей: знакомство с кем-либо, кто начал бизнес в течение последних двух лет, оказывает значительное влияние на ожидаемый уровень инновационности нового бизнеса. Этот фактор актуален и для студенческой среды, где происходят первые попытки реализации предпринимательских намерений, что может оказать влияние на остальных студентов.

В нашей работе мы проанализировали, насколько много друзей-предпринимателей у разных по уровню намерений групп студентов. Ожидается, что из тех, кто уже открыл свой бизнес, 93% имеют друзей-предпринимателей (это обусловлено тем, что они уже работают в бизнес-среде), также высокая доля наличия друзей-предпринимателей (90%) среди тех, кто находится в процессе открытия или планирует создание бизнеса в течение года. По мере снижения уровня намерений снижается и этот показатель, и уже среди студентов, которые хотят открыть свое дело в течение одного–трех лет, только 81% имеют друзей-предпринимателей. Для планирующих предпринимательство в отдаленной перспективе эти показатели еще ниже.

Другой анализ по группам студентов, сформированным по факту наличия или отсутствия у них среди знакомых предпринимателей (рис. 2), подтвердил, что в среднем среди тех, у кого нет в окружении таких друзей, ниже мотивация или готовность к открытию собственного бизнеса, особенно в краткосрочном периоде.



Рис. 2. Распределение студентов по их предпринимательским намерениям в двух группах по критерию наличия предпринимателей среди друзей
 Источник: составлено авторами.

Наличие этой связи показывает важность общения студентов с действующими предпринимателями во время учебы, а также формирования студенческих бизнес-сообществ для обмена опытом и нетворкинга.

Наше исследование также показало, что на наличие среди окружающих друзей-предпринимателей влияет курс обучения. В среднем друзья-предприниматели есть у 79% респондентов. Этот показатель растет с переходом на новый курс обучения. Среди первокурсников друзей-предпринимателей имеет только 73% респондентов, на втором курсе — 80%, на третьем и четвертом — 81%, на пятом и шестом (или на 1-м и 2-м курсах магистратуры) — 81%. Вероятно, данный рост связан с несколькими факторами: постепенным появлением начинающих предпринимателей среди однокурсников, а также ростом нетворкинга с каждым новым курсом обучения.

Была также проверена связь между наличием предпринимателей в семье и среди друзей: коэффициент корреляции между ними составил 0,3 при уровне значимости менее 1%. Это максимальный показатель корреляции среди всех рассмотренных факторов, который может быть связан с тем, что при наличии предпринимателей в семье студенты чаще сталкиваются с другими представителями бизнеса и могут быть непреднамеренно включены в предпринимательские сети (Laspita et al., 2012).

Общественная оценка предпринимательской карьеры

По данным 2023 г. привлекательность карьеры предпринимателя оценивалась российским населением в 62%, что в 1,8 раза выше, чем в 2018 г.

(Верховская и др., 2023). Однако в 2013 г. в работе (Александрова, Верховская, 2015) выявлено, что восприятие карьеры предпринимателя как удачной, по мнению общества, а также мнение студента о том, что в обществе предприниматель пользуется высоким статусом, практически не влияет на его собственные предпринимательские намерения. Поскольку за прошедшее с момента публикации этой статьи время мнение населения в целом значительно поменялось, то целесообразно проверить аналогичную гипотезу на новой выборке.

На вопрос «Как вы считаете, предпринимательская деятельность считается предпочтительным карьерным направлением в вашей студенческой среде?» 55% респондентов ответили утвердительно, 22% — отрицательно и 23% затруднились ответить. В целом эти показатели демонстрируют положительное отношение к возможности предпринимательства как карьерной альтернативы. Важно отметить, что вопрос задавался не про то, считает ли студент предпринимательскую карьеру привлекательной для себя или как он относится к предпринимателям в целом, а именно про то, как он воспринимает и оценивает общественное мнение по этому вопросу в своей студенческой среде.

Оценка восприятия карьеры предпринимателя также зависит от окружения студента: положительная оценка в среднем в 2,5 раза встречается чаще у тех, у кого среди друзей есть предприниматели. На рис. 3 обозначено различие в восприятии общественного мнения в зависимости от уровня предпринимательских намерений: чем выше намерения (в том числе их реализация), тем более позитивно оценивается восприятие студенческим окружением выбор карьеры предпринимателя.

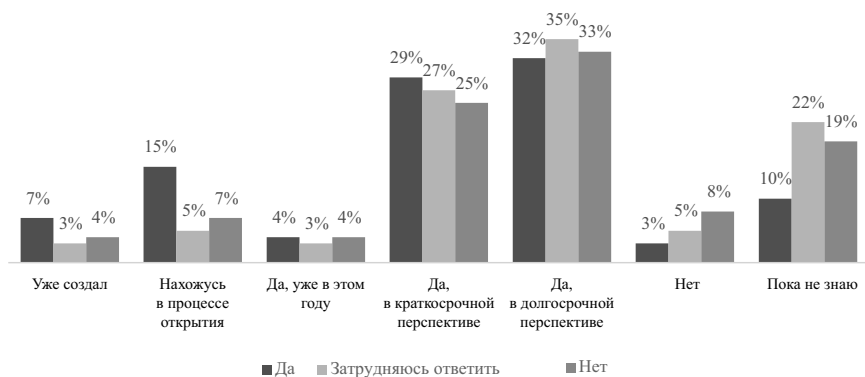


Рис. 3. Распределение ответов на вопрос «Как вы считаете, предпринимательская деятельность считается предпочтительным карьерным направлением в вашей студенческой среде?»

в зависимости от уровня предпринимательских намерений

Источник: составлено авторами.

Если анализировать ответы внутри групп по уровню предпринимательских намерений, то среди тех, кто уже создал свой бизнес, 70% ответили, что предпринимательская деятельность считается предпочтительным карьерным направлением. Среди тех, кто находится в процессе открытия своего дела, такой процент даже выше — 75%, однако далее этот показатель снижается: среди тех, кто планирует открыть бизнес в течение года, показатель равен 62%, в краткосрочной перспективе — 58%, в долгосрочной перспективе — 54%, пока не знают — 37%, не планируют свой бизнес — 34%.

Как мы видим, есть связь между предпринимательскими намерениями и оценкой мнения окружающего сообщества о привлекательности предпринимательства. Это важно для понимания, какую роль играет распространение информации об успешных кейсах технологического предпринимательства, а также обеспечение снижения барьеров для развития бизнеса и улучшение восприятия их уровня (отсутствия).

Университетская среда

В небольшой подвыборке (151 респондент) также был задан вопрос «Оцените по шкале от 1 до 7, насколько вы согласны со следующим утверждением: “Атмосфера в моем университете вдохновляет меня на создание своего бизнеса”». Средняя оценка респондентов составила 4,4 из 7.

Возможно, такая оценка университетской среды связана с отсутствием в программах большинства факультетов дисциплин, связанных с предпринимательством. В данной подвыборке только 17% респондентов с факультетов, не связанных с менеджментом и экономикой, ответили, что на их факультете/направлении есть предметы или факультативы, которые обучают предпринимательству; 59% ответили на этот вопрос отрицательно и 24% затруднились дать ответ. Почти такие же результаты показывает и основная выборка респондентов с факультетов, не связанных с менеджментом и экономикой: 21% ответили, что на их факультете/направлении есть такие дисциплины; 59% ответили на этот вопрос отрицательно и 21% затруднились дать ответ.

Это вопрос, который требует проработки на уровне университета, поскольку, согласно исследованиям, окончание одного курса предпринимательства может увеличить вероятность наличия предпринимательского намерения в 1,3 раза (Farashah, 2013; Hossain et al., 2023).

В упомянутой подвыборке из 151 респондента был также задан вопрос про выбор карьерного пути сразу после завершения обучения и через пять лет после завершения обучения (табл. 3).

Распределение ответов о выборе карьерного пути (%)

	Какой карьерный путь вы планируете выбрать сразу после завершения обучения?	Какую карьеру вы планируете выбрать спустя пять лет после завершения обучения?
Государственная служба	3	3
Наука и исследования (включая аспирантуру, phd программы и т.п.)	21	6
Работа по найму	22	3
Работа в семейном бизнесе	1	2
Создание собственного бизнеса	26	62
Другое	4	—
Пока не знаю	23	24

Источник: составлено авторами.

Если сразу после завершения обучения создание своего бизнеса выбирают только 26% и часто делают выбор в сторону науки и исследований (21%), то в перспективе пять лет уже более предпочтительным становится собственный бизнес (62%), а продолжить работать в науке хотели бы уже только 6% ответивших. Это важный результат опроса, связанный в том числе и с привлекательностью академической карьеры по окончании аспирантуры. Технологическое предпринимательство неразрывно связано с коммерциализацией научных разработок, поэтому вопрос престижности карьеры ученого не менее важен для экономики и научно-технологического развития страны, чем предпринимательство, что важно учитывать при разработке мер регулирования и поддержки развития новых технологических направлений и системы подготовки кадров высшей квалификации.

Различия в проявлении внешних факторов в зависимости от направления обучения студента

Потенциальные различия в предпринимательских намерениях и факторах, влияющих на их формирование, среди студентов разных направлений обучения — малоизученное направление исследований. Интуитивным является ожидание более высоких намерений у студентов экономических и управленческих направлений обучения. В подтверждение этого в отчете «Глобального исследования предпринимательского духа студентов. Россия, 2023» (Широкова и др., 2024) указано, что студенты направления «Экономика и менеджмент» имеют наиболее высокий индекс предпринимательских намерений (4,21) среди остальных групп, однако он немногим выше, чем на направлении «Искусство и другие науки» (4,20), что не подтверждает значимость различий.

В нашей выборке наиболее высокие показатели готовности заниматься предпринимательством отмечены у студентов направлений (табл. 4): бизнес и менеджмент (29%), государственное управление (31%) и политические науки (31%). Это может быть связано с высоким уровнем управленческих компетенций, которые формируются у студентов этих направлений, и могут побуждать их к реализации потребности в управлении собственным делом. В то же время минимальные показатели готовности заниматься предпринимательством принадлежат студентам на направлениях: химия (14%), юриспруденция (14%) и экономика (12%). Этот результат можно объяснить следующими причинами. Во-первых, химический факультет и близкие к ним по показателям факультеты точных и технических наук (17%) и физики (20%) — это направления, связанные либо с научными разработками, либо с развитием профессиональных навыков, которые наиболее применимы в крупных или наукоемких компаниях, поскольку связаны с использованием больших объемов ресурсов либо данных. Во-вторых, юристы и экономисты также часто связывают свою профессиональную траекторию с работой в корпоративном секторе или в существующем семейном бизнесе. В-третьих, у экономистов оказался наиболее высокий уровень неопределенности в отношении их будущей занятости (26%), поскольку вариант работы в крупном и малом бизнесе им одинаково доступен с учетом тех профессиональных навыков, которыми они обладают по итогам обучения.

Отметим также, что показатели по направлениям общественно-гуманитарных наук (19%), журналистики и телевидения (18%) ненамного выше, что можно объяснить иными карьерными планами, которые студенты строят изначально, поступая на эти факультеты.

По вопросу наличия предпринимателей в семье у большинства респондентов доля положительных ответов составляет более 60%, однако на направлениях физики, химии, технических и естественных наук этот показатель — менее 50%, что позволяет выдвигать гипотезы о влиянии родителей на выбор образования и возможной карьеры их детей.

В отношении наличия друзей-предпринимателей показатели в целом очень высокие, но лидируют больше экономические и управленческие направления обучения (86–95%), что вновь соответствует профилю образования, связанного с бизнесом и управлением.

Оценка привлекательности карьеры предпринимателя среди студенческого сообщества также выше для направлений, связанных с управлением и имеющих наибольшие показатели готовности студентов к предпринимательству. Наименее предпочтительной эта карьера рассматривается среди представителей направлений физики, химии, технических и естественных наук. В определенной степени это отражает наличие упомянутого разрыва между наукой и коммерциализацией, сокращение которого должно обеспечиваться технологическими предпринимателями.

Распределение результатов опроса по направлениям обучения (%)

Направление (группа факультетов)	Доля респондентов внутри группы факультетов, которые					
	уже создали свой бизнес, в процессе его открытия или планируют запустить его в этом году	не планируют свой бизнес или не определились	имеют в семье предпринимателей	имеют друзей-предпринимателей	согласны, что предпринимательская деятельность считается предпочтительным карьерным направлением в их студенческой среде	отметили, что на их вашем факультете есть предметы или факультативы, которые обучают предпринимательству
Бизнес и менеджмент	29	19	72	90	66	*
Государственное управление	31	12	64	86	64	26
Политические науки	31	12	71	87	71	35
Общественно-гуманитарные науки	19	15	53	77	55	17
Журналистика и телевидение	18	18	60	74	57	23
Естественные науки	26	13	49	72	44	12
Точные и технические науки	17	13	45	66	46	15
Физика	20	13	48	68	42	5
Химия	14	16	47	72	45	10
Юриспруденция	14	17	59	81	58	40
Экономика	12	34	56	95	53	*

* Вопрос не задавался, так в учебных планах этих факультетов есть данные курсы.

Источник: составлено авторами.

Зависимость оценки уровня развития университетской среды и наличия предпринимательских дисциплин подтверждаются результатами опроса: дисциплины присутствуют на связанных с предпринимательством и управлением направлениях (бизнес и управление, экономика, политология, юриспруденция) и практически отсутствуют на других факультетах, что может быть точкой роста для развития университетского предпринимательства.

Заключение и направления будущих исследований

В результате проведенного исследования подтверждена связь формирования у студентов предпринимательских намерений с такими внешними факторами, как наличие предпринимателей в семье или близком окружении, позитивное отношение общества (в данном случае студенческого) к предпринимательству как одобряемой карьерной альтернативе, универ-

ситетская среда в части наличия предпринимательских курсов и общей атмосферы, располагающей к созданию собственного дела. Была также выявлена разница проявления этих факторов и готовности к предпринимательству в зависимости от направления обучения.

Практическая значимость полученных результатов состоит в обосновании направлений конкретизации стратегий подготовки кадров с предпринимательскими компетенциями независимо от их профильного образования за счет создания условий формирования и реализации предпринимательских намерений. В частности, полученные в исследовании данные помогают лучше проектировать экосистему поддержки молодежного инновационного предпринимательства в Московском университете. Во-первых, это касается реализации на уровне университета федерального проекта «Платформа университетского технологического предпринимательства», направленного на популяризацию и вовлечение студентов и молодых ученых в создание и развитие технологических стартапов и коммерциализацию результатов их интеллектуальной деятельности. Во-вторых, недостаток курсов о предпринимательстве на естественнонаучных, технических и некоторых других факультетах можно нивелировать распространением межфакультетских курсов, а также проведением большего количества внеучебных мероприятий по бизнес-тематикам. В-третьих, для формирования в окружении студентов большего количества предпринимателей можно использовать различные механики нетворкинга, приглашение на учебные занятия студентов и выпускников-предпринимателей, медиа-активности, связанные с популяризацией историй запущенных бизнес-проектов или успешно переданных в производство результатов научных разработок.

Перспективами развития данного исследования может быть математическое моделирование совместного влияния выявленных факторов и дополнительное исследование других факторов, потенциально способных оказать влияние на формирование предпринимательских намерений студентов.

Список литературы

Александрова, Е. А., & Верховская, О. Р. (2015). Предпринимательские намерения в России: эмпирический анализ. *Российский журнал менеджмента*, 13(2), 3–28.

Богатырева, К., & Широкова, Г. (2017). От предпринимательских намерений — к созданию бизнеса: опыт российских студентов. *Форсайт*, 11(3), 25–36. <https://doi.org/10.17323/2500-2597.2017.3.25.36>

Верховская, О. Р., Богатырева, К. А., Дорохина, М. В., Ласковая, А. К., & Шмелева, Э. В. (2023). *Мониторинг предпринимательской активности. Россия 2022/2023*. Дата обращения 01.08.2024, https://gsom.spbu.ru/research/research_statistics/gem/

ВЦИОМ (2023). *Предпринимательство в России: мониторинг*. Дата обращения 01.08.2024, <https://wciom.ru/analytical-reviews/analiticheskii-obzor/predprinimatelstvo-v-rossii-monitoring>

ВЦИОМ (2024). *Предпринимательство: мониторинг*. Дата обращения 01.08.2024, <https://wciom.ru/analytical-reviews/analiticheskii-obzor/predprinimatelstvo-monitoring>

Паспорт национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы». (2020). Утвержден президиумом Совета при Президенте Российской Федерации по стратегическому развитию и национальным проектам 24 декабря 2018 года (в ред. от 21.07.2020).

Тамбовцев, В. Л. (2023). Институциональные факторы динамики технологического академического предпринимательства. *Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика*, 58(5), 3–24. <https://doi.org/10.55959/MSU0130-0105-6-58-5-1>

Указ Президента РФ от 07.05.2024 № 309 «О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года и на перспективу до 2036 года».

Федеральный проект «Платформа университетского технологического предпринимательства». (2022). Дата обращения 01.08.2024, https://minobrnauki.gov.ru/platform_utp/

ЦПК МГУ (2024). Перечень направлений подготовки (специальностей), контрольные цифры, структура и порядок организации приема в МГУ имени М. В. Ломоносова для граждан Российской Федерации, поступающих на первый курс на обучение по программам бакалавриата и программам специалитета в 2024 году, с указанием перечня и приоритетности вступительных испытаний. Дата обращения 01.08.2024, https://cpk.msu.ru/files/2024/kcp_bak.pdf

Широкова, Г. В., & Беляева, Т. В. (2015). Предпринимательские намерения студентов: концепция и основные подходы к исследованию. *Современная конкуренция*, 9(2(50)), 5–31.

Широкова, Г. В., Карпинская, Э. О., Векслер, К. А., & Дворкина, Д. В. (2024). *Глобальное исследование предпринимательского духа студентов. Национальный отчет Россия 2023*. Санкт-Петербург. Дата обращения 01.08.2024, <https://spb.hse.ru/scem/sec/guesss>

Широкова, Г. В., Цуканова, Т. В., & Богатырева, К. А. (2015). Факторы формирования предпринимательских намерений российских студентов. *Вестник Санкт-Петербургского университета. Менеджмент*, 3, 21–46.

Al-Qadasi, N., Zhang, G., Al-Awlaqi, M. A., Alshebami, A. S., & Aamer, A. (2023). Factors influencing entrepreneurial intention of university students in Yemen: The mediating role of entrepreneurial self-efficacy. *Frontiers in Psychology*, 14, Article 1111934. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2023.1111934>

Batista-Canino, R. M., Santana-Hernández, L., & Medina-Brito, P. (2024). A holistic literature review on entrepreneurial Intention: A scientometric approach. *Journal of Business Research*, 174, Article 114480. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2023.114480>

Bodolica, V., Shirokova G., Ragulina D., & Lushnikova A. (2024). Students' individual entrepreneurial orientation and the scope of startup activities in Russia: The role of university infrastructure. *The International Journal of Management Education*, 22(2), Article 100986. <https://doi.org/10.1016/j.ijme.2024.100986>

Campo-Ternera, L., Amar-Sepulveda, P., & Olivero-Vega, E. (2022). Interaction of potential and effective entrepreneurial capabilities in adolescents: Modeling youth entrepreneurship structure using structural equation modeling. *Journal of Innovation and Entrepreneurship*, 11(1), 1–17. <https://doi.org/10.1186/s13731-022-00201-y>

Crant, J. M. (1996). The Proactive Personality Scale as a Predictor of Entrepreneurial Intentions. *Journal Of Small Business Management*, 34(3), 42–49.

Dragin, A. S., Mijatov, M. B., Munitlak Ivanovi'c, O., Jovi'ci'c, Vukovi'c, A., Ivkov Džigurski, A., Koši'c, K., Nedeljkovi'c Kneževi'c, M., Tomi'c, S., Stankov, U., Vuji'ci'c, M. D., Stojanovi'c, V., Ivanovi'c Bibi'c, L., Đer'can, B., & Stojilkovi'c, A.

(2022). Entrepreneurial intention of students (managers in training): Personal and family characteristics. *Sustainability*, 14(12), Article 7345. <https://doi.org/10.3390/su14127345>

Escolar-Llamazares, M. C., Luis-Rico, I., de la Torre-Cruz, T., Herrero, Á., Jiménez, A., Palmero-Cámara, C., & Jiménez-Eguizábal, A. (2019). The socio-educational, psychological and family-related antecedents of entrepreneurial intentions among Spanish Youth. *Sustainability*, 11, Article 1252. <https://doi.org/10.3390/su11051252>

Esfandiari, K., Sharifi-Tehrani, M., Pratt, S., & Altinay, L. (2019). Understanding entrepreneurial intentions: A developed integrated structural model approach. *Journal of Business Research*, 94, 172–182. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2017.10.045>

Farashah, A. D. (2013). The process of impact of entrepreneurship education and training on entrepreneurship perception and intention: Study of educational system of Iran. *Education Training*, 55(8–9), 868–885. <https://doi.org/10.1108/ET-04-2013-0053>

Hossain M. I., Tabash, M. I., Siow, M. L., Ong, T. S., & Anagreh, S. (2023). Entrepreneurial intentions of Gen Z university students and entrepreneurial constraints in Bangladesh. *Journal of innovation and entrepreneurship*, 12(1), 1–34. <https://doi.org/10.1186/s13731-023-00279-y>

Jakopec, A., Miljković Krečar, I., & Sušan, Z. (2013). Predictors of entrepreneurial intentions of students of economics. *Studia Psychologica*, 55(4), 289–297. <https://doi.org/10.21909/sp.2013.04.643>

Klyver, K., Hunter, E., & Watne, T. (2012). Entrepreneurial ties and innovativeness in the start-up decision. *The International Journal of Entrepreneurship and Innovation*, 13(3), 153–163. <https://doi.org/10.5367/ijei.2012.0084>

Krueger, N. F. (1993). The impact of prior entrepreneurial experience on perceived new venture feasibility and Desirability. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 18(1), 5–21. <https://doi.org/10.1177/104225879301800101>

Krueger, N. F., Reilly, M. D., & Carsrud, A. L. (2000). Competing models of entrepreneurial intentions. *Journal of Business Venturing*, 15(5/6), 411–432. [https://doi.org/10.1016/S0883-9026\(98\)00033-0](https://doi.org/10.1016/S0883-9026(98)00033-0)

Lasputa, S., Breugst, N., Heblich, S., & Patzelt, H. (2012). Intergenerational Transmission of Entrepreneurial Intentions. *Journal of Business Venturing*, 27(4), 414–435. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2011.11.006>

Maheshwari, G., Kha, K. L., & Arokiasamy, A. R. A. (2023). Factors affecting students' entrepreneurial intentions: a systematic review (2005–2022) for future directions in theory and practice. *Management Review Quarterly*, 73(4), 1903–1970. <https://doi.org/10.1007/s11301-022-00289-2>

Mohan, P. S. (2022). An investigation into entrepreneurial intentions in Caribbean Small Island Developing States. *Journal of Innovation and Entrepreneurship*, 11(1), 1–21. <https://doi.org/10.1186/s13731-022-00253-0>

Noor, N. H. M. (2024). Inclination Towards Entrepreneurship Among University Students: Reasoning About Causal Relationships. *International Journal Of Entrepreneurship And Management Practises (Ijemp)*, 7(25), 170–189. <https://doi.org/10.35631/IJEMP.725015>

Polas, R. H., Raju, V., & Imtiaz, M. (2019). Demographic factors influence on the tendency to become entrepreneur: Estimating the antecedents and consequences of entrepreneurial tendency. *International Journal of Management*, 8(1), 48–60. <https://doi.org/10.18488/journal.11.2019.81.48.60>

Pruett, M., Shinnar, R., Toney, B., Llopis, F., & Fox, J. (2009) Explaining entrepreneurial intentions of university students: a cross-cultural study. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 15(6), 571–594. <https://doi.org/10.1108/13552550910995443>

Ruiz-Palomino, P., & Martínez-Cañas, R. (2021). From opportunity recognition to the start-up phase: the moderating role of family and friends-based entrepreneurial social

networks. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 17, 1159–1182. <https://doi.org/10.1007/s11365-020-00734-2>

Shirokova, G., Osiyevskyy, O., & Bogatyreva, K. (2016). Exploring the Intention-Behavior Link in Student Entrepreneurship: Moderating Effects of Individual and Environmental Characteristics. *European Management Journal*, 34(4), 386–399. <https://doi.org/10.1016/j.emj.2015.12.007>

References

Aleksandrova, E. A., & Verkhovskaya, O. R. (2015). Entrepreneurial intentions in Russia: an empirical analysis. *Russian Journal of Management*, 13(2), 3–28.

Bogatyreva, K., & Shirokova, G. (2017). From entrepreneurial intentions to business creation: the experience of Russian students. *Foresight*, 11(3), 25–36. <https://doi.org/10.17323/2500-2597.2017.3.25.36>

Federal project «Platform for university technology entrepreneurship». (2022). Retrieved January 8, 2024, from https://minobrnauki.gov.ru/platform_utp/

Passport of the national project «Small and medium entrepreneurship and support for individual entrepreneurial initiative». (2020). Approved by the Presidium of the Council under the President of the Russian Federation for Strategic Development and National Projects 12/24/2018 (ed. 07/21/2020).

RCD CAC MSU. (2024). List of training areas (specialties), target figures, structure and procedure for organizing admission to Lomonosov Moscow State University for citizens of the Russian Federation entering the first year of study in bachelor's degree programs and specialist programs in 2024, indicating the list and priority of entrance examinations. Retrieved January 8, 2024, from https://cpk.msu.ru/files/2024/kcp_bak.pdf

RF Presidential Edict Decree of the President of the Russian Federation № 309 «On the national development goals of the Russian Federation for the period up to 2030 and for the perspective up to 2036». (2024). 05/07/2024 (No. 309).

Shirokova, G. V., Karpinskaya, E. O., Veksler, K. A., & Dvorkina, D. V. (2024). *Global study of students' entrepreneurial spirit. National report Russia 2023*. St. Petersburg. URL: <https://spb.hse.ru/scem/sec/guesss>

Shirokova, G. V., & Belyaeva, T. V. (2015). Entrepreneurial intentions of students: concept and main approaches to research. *Modern competition*, 9(2(50)), 5–31.

Shirokova, G. V., Tsukanova, T. V., & Bogatyreva, K. A. (2015). Factors in the formation of entrepreneurial intentions of Russian students. *Bulletin of St. Petersburg University. Management*, 3, 21–46.

Tambovtsev, V. L. (2023). Institutional factors of the dynamics of technological academic entrepreneurship. *Bulletin of Moscow University. Series 6. Economy*, 58(5), 3–24. <https://doi.org/doi:10.55959/MSU0130-0105-6-58-5-1>

VCIOM (2023). *Entrepreneurship in Russia: monitoring. 2023*. Retrieved January 8, 2024, from <https://wciom.ru/analytical-reviews/analiticheskii-obzor/predprinimatelstvo-v-rossii-monitoring>

VCIOM (2024). *Entrepreneurship: monitoring*. Retrieved January 8, 2024, from <https://wciom.ru/analytical-reviews/analiticheskii-obzor/predprinimatelstvo-monitoring>

Verkhovskaya, O. R., Bogatyreva K. A., Dorokhina M. V., Laskovaya A. K., & Shmeleva E. V. (2023). *Monitoring of entrepreneurial activity. Russia 2022/2023*. Report. St. Petersburg State University. URL: https://gsom.spbu.ru/research/research_statistics/gem/

Трибуна преподавателя

А. Е. Шаститко¹

МГУ имени М. В. Ломоносова / РАНХиГС (Москва, Россия)

С. И. Федоров²

МГУ имени М. В. Ломоносова / РАНХиГС (Москва, Россия)

УДК: 334.7

doi: 10.55959/MSU0130-0105-6-59-5-14

ПОДХОДЫ К ПРЕПОДАВАНИЮ ТЕОРИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИЙСКИХ УНИВЕРСИТЕТАХ

Статья посвящена обоснованию содержания, формата, позиционированию в учебном плане нового курса по теории предпринимательства и регулированию предпринимательской деятельности на Экономическом факультете МГУ им. М. В. Ломоносова. Специализированный курс предлагается нами в качестве инструмента, помогающего развитию высшего экономического образования в двух направлениях. Первое связано с заполнением пробела в компетенциях профессиональных экономистов, которые необходимы им для учета роли предпринимателя в экономических процессах. Ситуации индивидуального выбора в условиях структурной неопределенности, с которыми сталкивается предприниматель, играют важную роль в трансформации мировой и национальных экономик, в том числе — в процессе адаптации к внешним шокам. Предлагаемый фундаментально-теоретический курс дополняет предметы, связанные с предпринимательством и формируют у студентов профессиональные компетенции, полезные для осуществления предпринимательской деятельности. Второе, не менее важное, направление — развитие внутридисциплинарного дискурса. Предлагается использовать предпринимательскую деятельность и ее регулирование в качестве предмета дискуссии и сравнения позиций разных исследовательских программ (на конкретных примерах). Это позволит будущим профессиональным экономистам, включая тех, кто не связывает свою карьеру с исследовательской деятельностью, хотя бы частично освоить язык внутридисциплинарного общения. Данная миссия курса важна, поскольку предполагает существенное обогащение теоретического инструментария широкого круга экономистов с минимальными для них издержками. Это особенно актуально

¹ Шаститко Андрей Евгеньевич — д.э.н., профессор, зав. кафедрой конкурентной и промышленной политики, Экономический факультет МГУ имени М. В. Ломоносова; директор, Центр исследований конкуренции и экономического регулирования РАНХиГС; e-mail: aes@ranepa.ru, ORCID: 0000-0002-6713-069X.

² Федоров Сергей Игоревич — ассистент кафедры конкурентной и промышленной политики, Экономический факультет МГУ имени М. В. Ломоносова; м.н.с., Центр исследований конкуренции и экономического регулирования РАНХиГС; e-mail: fedorov-si@ranepa.ru, ORCID: 0000-0002-2155-9837.

© Шаститко Андрей Евгеньевич, 2024 

© Федоров Сергей Игоревич, 2024 

с учетом того обстоятельства, что студенты только знакомятся с экономической наукой, и ее целостное видение у слушателей пока не сформировано.

Ключевые слова: теория предпринимательства, экономическое регулирование, внутридисциплинарный дискурс, учебный курс.

Цитировать статью: Шаститко, А. Е., & Федоров, С. И. (2024). Подходы к преподаванию теории предпринимательства в российских университетах. *Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика*, 59(5), 287–310. <https://doi.org/10.55959/MSU0130-0105-6-59-5-14>.

A. E. Shastitko

Lomonosov Moscow State University / RANEPa (Moscow, Russia)

S. I. Fedorov

Lomonosov Moscow State University / RANEPa (Moscow, Russia)

JEL: L26, L31, B52, B53, D80

APPROACHES TO TEACHING ENTREPRENEURSHIP THEORY IN RUSSIAN UNIVERSITIES

The article substantiates the content, format, and positioning in the curriculum of a new academic course on entrepreneurship theory and entrepreneurial activity regulation at the Faculty of Economics of Lomonosov Moscow State University. We offer a specialized course as a tool to develop higher economic education in two directions. The first relates to filling the gaps in the competencies of professional economists, which they need when considering the role of an entrepreneur in economic processes. The situations of individual choice under structural uncertainty faced by an entrepreneur play an important role in the transformation of global and national economies, including the process of its' adaptation to external shocks. The proposed theoretical academic course complements disciplines related to entrepreneurship and forms students' professional competencies useful for entrepreneurial activities. The second direction, no less important, is the development of intradisciplinary discourse. It is proposed to use the entrepreneurial activity and its regulation as a subject to discuss and compare the positions of different research programs (using specific examples). This will allow future professional economists, including those who do not associate their careers with research, to partially master the language of intradisciplinary communication. This mission of the course is important because it helps to significantly enrich the set of theoretical tools used in practice by a wide range of economists at minimal costs for them. This is especially relevant given the fact that students are just getting acquainted with economic science, and its' holistic vision has not yet been formed among the listeners.

Keywords: entrepreneurship theory, economic regulation, intradisciplinary discourse, academic course.

To cite this document: Shastitko, A. E., & Fedorov, S. I. (2024). Approaches to teaching entrepreneurship theory in Russian universities. *Lomonosov Economics Journal*, 59(5), 287–310. <https://doi.org/10.55959/MSU0130-0105-6-59-5-14>

Введение

При написании данной статьи мы поставили перед собой задачу объяснить и обосновать не только содержание и формат нового курса на Экономическом факультете МГУ им. М. В. Ломоносова по теории предпринимательства и регулированию предпринимательской деятельности, но и его позиционирование в учебном плане. Введение этого курса важно по двум основаниям.

Первое: сниженное внимание профессиональных экономистов к роли предпринимателя в экономическом развитии. На этом фоне широкое распространение получают инструменты экономического регулирования, которые призваны решать социально-экономические проблемы централизованным путем. При этом упускается из внимания то обстоятельство, что предприниматели обладают конкурентным преимуществом перед регулятором в использовании «рассеянного знания» и координации индивидов на основе такого частного стимула, как извлечение предпринимательской прибыли (Шаститко, Федоров, 2023). В таких условиях все больше отодвигается на задний план специфика предмета, с которым работает экономист: система социальных взаимоотношений воспринимается как механизм с совокупностью взаимосвязей, с помощью которых данным механизмом можно управлять (и, более того, — нужно, поскольку без управления этот механизм «стоит на месте»). Тот факт, что экономическая система (в отличие от механической системы) развивается самостоятельно на основе эндогенных факторов, связанных с индивидуальными стимулами экономических агентов, и то, что среди этих агентов одно из центральных мест занимает предприниматель, как бы остается за кадром³. В академическом сообществе такое упрощенное представление об экономической системе слабо распространено. Однако в практике экономического регулирования, государственном управлении, и нередко — среди менеджмента крупных компаний, это довольно распространенная точка зрения.

Вторая причина, по которой мы предлагаем специализированный курс по теории предпринимательства и регулированию предпринимательской деятельности, — это необходимость и желательная направленность разви-

³ Хотя (и это особенно интересно) на данную роль предпринимателя в экономической системе обращали внимание классики марксизма. Например: «И если оставить в стороне цену производства, то норма прибыли зависит от особых конъюнктурных моментов, а в каждой отдельной предпринимательской сделке от большей или меньшей ловкости и предприимчивости капиталиста, от того, насколько покупает или продает капиталист выше или ниже цены производства ... Функционирующий капиталист предполагается здесь не собственником капитала. Собственность на капитал представлена по отношению к нему кредитором, денежным капиталистом. ... В противоположность этому часть прибыли, приходящаяся на долю активного капиталиста, представляется теперь в виде предпринимательского дохода, вытекающего исключительно из операций или функций, которые он совершает в процессе воспроизводства...» (Маркс, 1961, с. 406–429).

тия внутридисциплинарного дискурса. Необходимость его развития вызвана тем, что современная экономическая наука испытывает сложности с решением теоретических и практических проблем, вызванных отчасти тем, что экономисты часто предлагают взаимоисключающие способы решения экономических проблем из-за слабого взаимодействия между научными программами (Тутов, Шаститко, 2021). Более того, попытки взаимодействия между представителями разных исследовательских программ часто выходят за конструктивные рамки и превращаются в обмен критикой работ друг друга (Мальцев, 2018) без позитивной повестки и с переходом на личности. Теория предпринимательства, как мы считаем, предлагает подходящую позитивную повестку для сравнения взглядов разных направлений экономической теории как дополняющая, но не заменяющая собой базовые экономические курсы⁴. Во-первых, она имеет прямое практическое приложение в виде обсуждения конкретных примеров предпринимательской деятельности и регулирования этой деятельности. Во-вторых, предприниматель является той фигурой в экономических процессах, вокруг роли которой можно развернуть дискуссию с применением концепций из разных направлений экономической теории, и через сравнение этих позиций предметно раскрыть фундаментальные различия в методологии данных направлений. В результате появляется площадка для сравнения теоретических и методологических различий между исследовательскими программами на конкретных примерах без углубления в широкие пласты теоретико-методологической литературы. Это особенно важно, когда речь идет о студентах — будущих экономистах, в том числе не планирующих развивать свои компетенции далее в исследовательской сфере. Проблема развития внутридисциплинарного дискурса ранее рассматривалась скорее как проблема взаимодействия между экономистами-исследователями. Но, как отмечено выше, она актуальна и для экономистов-практиков, которые по роду своей деятельности могут сталкиваться с необходимостью применения фундаментальных экономических знаний и взаимодействия с их носителями.

Статья построена следующим образом. В первом разделе обсуждается проблема игнорирования ситуаций структурной неопределенности и роли предпринимательства в решении социально-экономических задач, связанных с такими ситуациями. Показано, что указанная проблема может приводить к серьезным ошибкам при осуществлении экономистами своей профессиональной деятельности. Далее мы демонстрируем собствен-

⁴ Авторы придерживаются точки зрения, что для продуктивного внутридисциплинарного дискурса необходим метаязык, но любой из доступных вариантов метаязыка несовершенен. И тот, который получил наибольшее распространение, получил отражение в курсах по микроэкономике, которые вместе с тем отличаются сравнительно более высокой степенью стандартизации, чем любой курс из области экономической гетеродоксии, в том числе тот, который включает элементы теории предпринимательства.

ное видение роли академического курса по теории предпринимательства в рамках современных программ высшего экономического образования в российских университетах. В следующих разделах обсуждается использование курса по предпринимательству как площадки для развития внутридисциплинарного дискурса и расширения представлений о роли предпринимателя в процессе развития экономической системы (включая институциональное предпринимательство).

Предпринимательство — способ реагирования на ситуации структурной неопределенности

Одним из проявлений сниженного внимания к роли предпринимателя в экономическом развитии в информационную эпоху становится активное использование информационных панелей индикаторов (так называемых дашбордов) при принятии управленческих решений. Панели индикаторов используются не только в корпоративных системах управления, но и при реализации государственной экономической политики⁵. Их основной идеей является вывод ряда показателей на информационную панель для лица, принимающего решение (далее — ЛПР): ЛПР на основе постоянно обновляемой оперативной информации отслеживает ситуацию в отрасли экономики, социальной сфере, или ключевые индикаторы выполнения государственной программы, и на основе этого оперативно реагирует на любые аномалии. Само по себе развитие информационных технологий в этой сфере действительно повышает возможности ЛПР руководствоваться актуальными и релевантными данными. Однако оперативная подгрузка данных и возможность ЛПР быстро реагировать на изменения в наблюдаемой статистике, а не их полезность для решения экономических проблем, заявляются в качестве основных параметров качества информационной панели⁶. В итоге роль ЛПР сводится к тому, чтобы ситуационно реагировать на изменения наблюдаемых им параметров и принимать на основе этого типовые централизованные решения возникающих проблем.

Тогда возникает закономерный вопрос: почему нельзя заменить ЛПР на компьютерную программу? Кажется, именно такой исход можно считать дегуманизацией социально-экономических процессов, о которой говорят коллеги-экономисты (Бузгалин, Колганов, 2023). Человек, столкни-

⁵ Дашборды КЦ являются мощным аналитическим инструментом работы Правительства / Аналитический центр при Правительстве РФ. URL: <https://ac.gov.ru/news/page/dasbordy-kc-avlautsa-mosnym-analiticeskim-instrumentom-raboty-pravitelstva-27663>

⁶ Дашбордам нужно постоянное обновление данных / Аналитический центр при Правительстве РФ. URL: <https://ac.gov.ru/news/page/dasbordam-nuzno-postoanno-obnovlenie-dannyh-27529>

вающийся со структурной неопределенностью⁷ в условиях конкретных обстоятельств времени и места, со своими знаниями и умениями, применимыми для конкретной ситуации, а также частным интересом (в виде прибыли) решить возникшую проблему, выпадает из фокуса внимания, и заменяется рутинным отслеживанием KPI (англ. ключевые показатели эффективности — *key performance indicators*) в рамках централизованного принятия решений. Причем мы имеем в виду не только проблему регуляторного вмешательства со стороны государства, но и аналогичные приемы, применяемые менеджментом внутри фирм: например, представители не-австрийской школы (Foss et al., 2007) показывают, как внутрифирменное делегирование полномочий работникам позволяет трансформировать наемных работников в «прокси-предпринимателей», быстрее и эффективнее реагирующих на изменения, и тем самым повышающих адаптируемость фирмы к внешним шокам (концепция «динамических возможностей» в менеджменте (Teese et al., 1997, p. 515)). Эта тема является особенно актуальной для крупных национальных компаний, в собственности которых находится большое количество активов, и эффективное управление этими активами в рамках иерархической структуры становится довольно сложной задачей. Вместе с тем проблема выходит далеко за рамки обсуждения простой децентрализации принятия решений, не требующей дополнительных компетенций от топ-менеджмента: на менеджмент возлагается задача распределить принятие решений внутри фирмы таким образом, чтобы соблюсти баланс между выгодами в виде креативных решений (не известных заранее) со стороны сотрудников и издержками, связанными, например, с проблемой оппортунизма.

Нам видится, что причина описанного выше отношения экономистов-практиков к вопросам организации экономических процессов является следствием недостаточного внимания к тому, что А. Смит назвал «невидимой рукой». У этой метафоры есть множество трактовок (Капелюшников, 2023), но в целом она означает способность людей частными усилиями, направленными на достижение частных целей, приносить пользу обществу индивидов. Насколько существующие курсы в рамках действующих учебных планов освещают этот немаловажный момент? Курсы микроэкономики по большей части создают у студентов представление о работе «невидимой руки» как о синониме рыночного равновесия, являющегося результатом децентрализованного принятия оптимизационных решений некоторым набором экономических агентов. Такой подход позволяет

⁷ Структурная неопределенность — это «ситуация индивидуального выбора, в которой принимающее решение лицо не только не располагает информацией о распределении объективных вероятностей, но и о том наборе событий, которые значимы с точки зрения его благосостояния (максимизации целевой функции), и вместе с тем неизвестны *ex ante*» (Шаститко, 2018).

объяснить множество социально-экономических процессов и бесспорно является операциональным инструментом для решения широкого круга экономических задач: в связи с этим курсы микроэкономики и занимают одно из центральных мест в учебном плане. Вместе с тем, внимательное изучение курса микроэкономики (за очень редким исключением) дает основание для вывода: обсуждение функционирования экономической системы проходит без обсуждения функции и эффектов деятельности ключевого участника – предпринимателя. Есть фирмы (часто определяемые как производственные функции), домашние хозяйства, государство, потребители, менеджеры, работники, собственники капитала... Нет только предпринимателя.

Однако если опытные исследователи понимают ограничения такого подхода, т.е. сомнения, что у студентов закрепляется понимание того, что принятие решений конкретными индивидами в конкретных обстоятельствах места и времени в условиях структурной неопределенности (что случается регулярно), несколько отличается от рассматриваемых оптимизационных задач. Ускользают от внимания изучающих экономическую теорию и очень важные следствия — например, в действительности нельзя подменить децентрализованное принятие решений индивидами общественным планировщиком и надеяться на получение эквивалентного результата. Хайек назвал бы такую практику «пагубной самонадеянностью»⁸. Во взаимодействии с экономистами-практиками в сфере государственного управления и представителями менеджмента крупных компаний можно убедиться в том, что не все профессиональные экономисты учитывают это обстоятельство. Между тем, оно напрямую влияет на эффективность работы правительства и компаний.

Теория предпринимательства в высшем экономическом образовании

Предпринимательство есть совокупность действий, направленных на извлечение прибыли путем использования возможностей, ранее неизвестных экономическим агентам (новых ресурсов или новых способов использования известных ресурсов) (Fosset al., 2019, p. 13). В связи с этим действия предпринимателей являются одной из фундаментальных сил, трансформирующих экономическую систему, меняющих ее структуру и вводящих в оборот новые ресурсы и технологии (в том числе институты как социальные технологии).

Тому имеются яркие примеры из последних десятилетий. Сланцевая революция в США 2010-х гг., которая обеспечила прирост нефтедо-

⁸ Так называлась его последняя книга, посвященная проблемам формирования общественных отношений в сложноорганизованном обществе.

бычи в стране в 2,2 раза с 2010 по 2022 г.⁹, тем самым полностью покрыв ее внутренние потребности в нефти, стала результатом индивидуальных усилий тысяч предпринимателей-нефтедобытчиков, которые на фоне выросших мировых цен пытались извлечь выгоду из своих талантов в поиске нефте- и газоносных участков и вводили в оборот новые участки и технологии (Иванов, 2019). Особенность сланцевой добычи заключается в том, что нефте- и газоносные участки крайне разнородны по содержанию нефти и газа и по площади. Эти особенности требуют от добывающих компаний гибкости в части способности перемещать добывающую инфраструктуру с одного месторождения на другое, искать новые нефте- и газоносные участки, приобретать права на их разработку и использовать накопленный опыт и знания в сложном процессе бурения методом гидро-разрыва пласта. В таких условиях трудно действовать крупным иерархическим структурам с централизованным процессом принятия решений, поскольку в недостаточной степени задействуются предпринимательская роль нефте- и газодобытчиков. Важным также становится и формирование таких институциональных рамок, которые позволяют добывающим компаниям реализовывать свою предпринимательскую функцию. Например, правила недропользования должны создавать достаточные стимулы для поиска новых месторождений благодаря тому, что ископаемые ресурсы, расположенные под участком земли, находятся в собственности владельца участка.

Другой пример касается российской экономики начала 2020-х гг. С 2022 г. против России введено беспрецедентное число санкционных ограничений против значительного числа рынков и отраслей экономики. Адаптация к санкционному режиму, по мнению исследователей (Симачев и др., 2023; Симачев и др., 2023; Федюнина, Симачев, 2023), основывающих свои выводы на микроданных опроса промышленных предприятий, во многом происходит благодаря гибкости компаний в принятии управленческих решений и активной адаптации самих предприятий, т.е. реализации их менеджментом предпринимательской функции. Это обусловлено тем обстоятельством, что перед экономикой в целом стоит задача поиска новых поставщиков, новых рынков сбыта, «импортозамещения» технологических решений и реорганизации бизнеса по широкому кругу совершенно разных видов экономической деятельности, возникшая в относительно короткий срок и требующая координации усилий экономических агентов и сильных стимулов для них этим заниматься. В таких условиях неудивительно, что на первый план выходит роль предпринимателей, поскольку именно перед ними стоит задача: извлечь прибыль из возросшей разницы между ценой, по которой товар готовы купить, и ценой ресурса, наладить эту цепочку в условиях постоянно меняю-

⁹ US oil supply / IEA. URL: <https://www.iea.org/countries/united-states/oil>

щихся ограничений и задействовать при этом свой опыт и актуальные для конкретной отрасли или рынка знания и умения, вовремя заметить и использовать открывшиеся возможности (Kirzner, 1973). В некоторой степени к пониманию этого обстоятельства пришло и правительство, одной из ключевых антикризисных мер которого стало утверждение перечня товаров для «параллельного импорта»¹⁰: фактически меры направлены на снижение административных барьеров для поиска предпринимателями новых способов ввозить на территорию России подсанкционные товары. В итоге обеспечение экономической безопасности страны в непростое время во многом основывается на специфической роли предпринимателей в экономической системе.

Задача, описанная нами выше, — это ситуация индивидуального выбора в условиях структурной неопределенности. Это такая ситуация индивидуального выбора, в которой «принимающее решение лицо не только не располагает информацией о распределении объективных вероятностей, но и о том наборе событий, которые значимы с точки зрения его благосостояния (максимизации целевой функции), и вместе с тем неизвестны *ex ante*» (Шаститко, 2018). Причем предполагается, что отказаться вообще от принятия решений в сложившихся условиях — не вариант. В рамках какого курса из программ высшего экономического образования будущий экономист-профессионал концептуально изучит особенности принятия индивидами решений в таких условиях? При этом следует учитывать, что тема крайне важна на практике, что подтверждают приведенные выше примеры.

Как уже было отмечено, в курсах микроэкономики обозначенная тема упускается из вида. Это не умаляет значение микроэкономического анализа в поиске решений других экономических проблем, но конкретно в данном случае проблема недооценивается. Разумеется, неоклассика, являясь основой курсов по микроэкономике, предоставляет широкий набор инструментов для анализа предпринимательской деятельности в динамике, ввода новых продуктов и процессов и т.д., в том числе на эмпирических данных (Aguirregabiria et al., 2021). И в этом смысле развитие неоклассических моделей полезно в исследовании предпринимательской деятельности. Однако, на наш взгляд, следует обозначить грань между: 1) использованием неоклассических моделей в качестве инструмента эмпирического анализа уже осуществленных предпринимателями действий на доступных данных; и 2) неаккуратным использованием неоклассических моделей

¹⁰ Постановление Правительства РФ от 29.03.2022 № 506 «О товарах (группах товаров), в отношении которых не могут применяться отдельные положения Гражданского кодекса Российской Федерации о защите исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности, выраженные в таких товарах, и средства индивидуализации, которыми такие товары маркированы».

в качестве прогностических для подмены ими действий предпринимателей применительно к конкретным обстоятельствам времени и места.

Если первый случай чаще используется в академических исследованиях, то второй довольно распространен в практике принятия управленческих решений: под этим вторым случаем понимается ситуация, когда с помощью неоклассических моделей происходит экстраполяция сложившейся ситуации на будущее без учета фактора структурной неопределенности. Например, когда правительство принимает решение о поддержке внедрения новой технологии в производство (например, роботизация производств¹¹), вводится неявная предпосылка о том, что на эту технологию есть спрос, и достаточно лишь поддержать предложение с помощью субсидий, чтобы этот спрос удовлетворить. Вместе с тем полностью упускается из внимания то обстоятельство, что не для всех предприятий использование этой технологии выгодно, и при ее внедрении важно учитывать как технологические и организационные особенности предприятий, так и, например, наличие технологий-заменителей. Представители неоавстрийской исследовательской традиции называли это обстоятельство гетерогенностью капитала и еще в середине XX в. обращали внимание на то, что нахождение адекватных способов использования и комбинирования гетерогенного капитала — одна из ключевых задач предпринимателя, которую нельзя решить централизованно (Lachmann, 1956). В результате игнорирование этого фактора приводит к неэффективной трате бюджетных средств на невостребованную (пусть даже и передовую) технологию. Однако представляется закономерным, что этот фактор может быть легко проигнорирован, когда ЛПР руководствуется неаккуратной интерпретацией микроэкономических моделей и принимает решения, ориентируясь на панель с фиксированным набором индикаторов. Причина, как нам кажется, отчасти заключается в том, что в процессе получения высшего образования такие факторы в лучшем случае упоминаются среди ограничений изучаемых концепций. Существуют примеры вводных учебников по экономике, где действительно много внимания наравне с микроэкономическими моделями уделяется такого рода факторам (Долан, Линдсей, 1994; Хейне и др., 2019), но эти учебники — скорее исключения, лишь подтверждающие сложившуюся тенденцию. В других учебниках по микроэкономике вряд ли можно найти практические рекомендации для описанных выше ситуаций.

Нельзя не упомянуть и про включенные в учебный план курсы по предпринимательству, дающие практические навыки ведения предпринимательской деятельности. Эти курсы вносят незаменимый вклад в формирование компетенций, необходимых будущим предпринимателям и тем,

¹¹ Например: Путин поставил задачу установить в России 100 тыс. роботов / РБК. URL: <https://www.rbc.ru/economics/07/06/2024/6663015d9a7947756bd11f79>

кто собирается с ними работать. Однако отметим, что мы ведем речь о вовлечении в образовательный процесс фундаментально-теоретического осмысления роли предпринимателя в экономической системе, что отличается от курсов, формирующих прикладные знания и умения для ведения бизнеса.

Вместе с тем есть и другие курсы, в которых студент действительно может узнать о предпринимателе и его особенной роли в экономической системе с фундаментально-теоретической точки зрения. Например, об этом можно узнать в курсе истории экономических учений, а также на планируемом к введению на экономическом факультете вводном курсе по экономической гетеродоксии (Аузан и др., 2023). Однако, на наш взгляд, этого недостаточно, поскольку претензии к актуальности получаемого студентами экономического образования базируются не на том, что это образование в принципе не дает информации о разных точках зрения на экономические процессы, но на том, что эти точки зрения не вовлекаются в обсуждение прикладных вопросов. По этой причине для среднего студента, не готового заниматься исследовательской деятельностью, дискуссии между экономистами, в том числе о роли предпринимателя, остаются чем-то вроде диалогов Платона: разговорами о мудростях, которые им трудно интерпретировать и использовать для стоящих перед ними профессиональных задач.

Следует отметить, что в экономической теории уже сформировался большой набор фундаментально-теоретических концепций, объясняющих роль предпринимателя в экономической системе и ее развитии (Foss et al., 2019, p. 13). Истоки современных теорий предпринимательства идут от работы Р. Кантильона «Эссе об экономической теории», написанной в 1755 г. (Cantillion, 2010): в ней автор определил специфическую роль предпринимателя как индивида, принимающего значимые для хозяйства решения в условиях риска, и показал, что эта роль характерна не только для собственников коммерческих предприятий, но и, например, для фермеров с индивидуальным хозяйством. Помимо широко известной концепции «созидательного разрушения» Й. Шумпетера (Шумпетер, 2007), студентам также будут предложены концепции Ф. Найта из работы 1921 г. «Риск, неопределенность, прибыль» (Knight, 1921), концепции Дж. Б. Кларка о конкуренции как динамическом процессе (Clark, 1954; Clark, 1961), синтетические теории предпринимательства (Schultz, 1982; Casson, 1982; Sarayannis et al., 2015). Особое внимание предлагается уделить теории предпринимательства и динамической эффективности, разрабатываемой в неоавстрийской исследовательской традиции (Kirzner, 1973; Уэрта де Сото, 2011; Foss et al., 2007), неоавстрийской теории фирмы и разработанной в ее рамках концепции «прокси-предпринимательства» (Klein, 2010) и др. Некоторые из этих концепций могут затрагиваться и в рамках других теоретических курсов, но системное представление об этой обла-

сти экономического знания студенты могут получить только на специализированном курсе.

Предлагаемый нами курс вовлекает в образовательный процесс фундаментально-теоретические вопросы предпринимательства, но не в формате дискуссии относительно теоретических положений, а в формате предметного обсуждения прикладных задач. Предметное обсуждение предлагается построить вокруг кейсов, посвященных роли предпринимателя в экономической системе и регулированию предпринимательской деятельности. Для обсуждения вопросов регулирования предлагается ознакомить студентов с подходами к оценке воздействия государственного регулирования на экономическую конкуренцию, разработанными ОЭСР¹², а также — национальными приложениями этих подходов (например, используемый правительством Великобритании¹³), и принципами «умного регулирования»¹⁴, направленного в том числе на повышение конкурентоспособности предприятий. В связке с изученными фундаментально-теоретическими аспектами предпринимательской деятельности использование студентами этих инструментов при обсуждении ситуаций, где эти инструменты можно применить к решению практических задач, позволит приблизить фундаментально-теоретические концепции к жизни и поможет студенту понять важность использования этих концепций для решения профессиональных задач (в частности, для повышения своей конкурентоспособности на рынке труда).

Состав фонда оценочных средств также способствует более глубокому вовлечению студента в обсуждение фундаментально-теоретических аспектов предпринимательства. Студент не сможет получить положительную оценку, не научившись формировать собственное мнение по вопросам ключевых элементов дискурса по теоретическим вопросам предпринимательства. Это особенно важно, учитывая наше намерение повысить конкурентоспособность выпускника на фоне активного развития цифровых технологий, которые намного эффективнее работают с типовыми задачами, в том числе в экономической сфере, чем человек. Нам видится важным продемонстрировать, что решение экономических проблем невозможно без активного участия экономиста-профессионала, который может давать рекомендации, отличные от тех, которые можно получить путем применения стандартных моделей, руководствуясь ограниченным набором

¹² Competition Assessment Toolkit / OECD. URL: <https://www.oecd.org/competition/assessment-toolkit.htm>

¹³ Competition Assessment: Guidelines for Policymakers. URL: <https://www.gov.uk/government/publications/competition-impact-assessment-guidelines-for-policymakers>

¹⁴ Communication From the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions: Smart Regulation in the European Union / Eur-lex. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=CELEX%3A52010DC0543>

индикаторов. В связи с этим студенту в том числе и на экзамене разрешается пользоваться любыми средствами получения информации: критерии оценки устроены таким образом, что без полученных на курсе компетенций получить оценку за счет простого поиска информации или использования помощи искусственного интеллекта — практически невозможно.

На практике это позволит выпускнику показать себя как специалиста, который не только умеет разрабатывать стандартные рекомендации, но может и решать комплексные проблемы, принимая во внимание способность людей адаптироваться к изменению внешних условий (в том числе посредством предпринимательской деятельности). Это позволит избежать рекомендаций, ведущих к возникновению «эффекта кобры» (Зиберт, 2003); в органах, ответственных за разработку экономической политики государства, — избежать лишних трат на решение проблем, которые могут быть решены децентрализованно предпринимательскими усилиями (Шаститко, Федоров, 2023); а в менеджменте крупных компаний — задействовать предпринимательские способности наемного персонала и повысить устойчивость компании к внешним шокам (Foss et al., 2007). Тем же выпускникам, которые сами станут вести предпринимательскую деятельность, полученные на курсе компетенции позволят лучше понимать свою роль в экономической системе, и исходя из этого — отстаивать свою позицию, в том числе перед регулирующими органами.

Здесь также хотелось бы обратить внимание на вопрос о месте предлагаемого курса в учебном плане (речь идет о программах бакалавриата¹⁵). По большому счету, нам видятся две доступные альтернативы: преподавание курса на первом или втором году обучения после курса микроэкономики; и на третьем или четвертом годах обучения. В первом случае студент в начале обучения получит более широкое представление об экономических процессах в сравнении с тем, которое он получает, основываясь на курсах микроэкономики. В таких условиях он сможет на базе полученных компетенций более осознанно подходить к изучению других дисциплин, уделяя особое внимание предлагаемой в их рамках методологии. Однако у такого варианта есть существенный недостаток — риск ухудшающегося отбора, когда курс будет выбираться студентами, не готовыми к углубленному изучению математических моделей, знакомству с современными статистическими и математическими методами, применяемыми в экономике. Чтобы этого избежать, преподаватель должен не только самостоятельно обладать компетенциями, формируемыми в рамках других дисциплин учебного плана, но и уметь в рамках курса по предпринимательству наводить мосты к этим курсам, обсуждая некоторые изучаемые

¹⁵ Считаем, что курс также подходит и для программ магистратуры: студентам магистратуры может быть предложен курс с большим объемом и глубиной проработки отдельных тем, тогда как бакалаврский курс может являться вводным.

в их рамках вопросы на простом для восприятия языке. Более того, подход к оценке работы студента должен основываться на высоких академических стандартах и не давать возможности недобросовестным студентам использовать курс в качестве легкого способа получить положительную оценку, не изучая дисциплины со сложным математическим аппаратом. Во втором случае студент приходит на курс, уже будучи знакомым как с микроэкономикой, так и с основами государственного регулирования экономики, а также с новой институциональной экономической теорией. В таком случае значительно упрощается восприятие студентом преподаваемой ему дисциплины, однако отчасти теряется возможность использовать ее в качестве инструмента развития внутридисциплинарного дискурса в самом начале обучения (когда это сделать легче всего). Во втором случае преподаватель должен также поддерживать высокий академический уровень преподаваемой дисциплины, при этом делая курс уже в большей степени прикладным, чтобы выпускники могли использовать полученные на нем знания и умения при выходе на рынок труда.

Возвращаясь к формированию фонда оценочных средств предлагаемого курса, обратим внимание на результаты опроса экспертного сообщества экономистов, проведенного Новой экономической ассоциацией в 2023 г.¹⁶ Более 50% респондентов оценили свое влияние на принятие решений как на местном, региональном, так и на федеральном уровнях на 1 балл из 5, при этом менее 7% респондентов (на каждом из обозначенных уровней) оценили свое влияние на принятие решений на 4 или 5 баллов из 5. Одной из причин слабого влияния экспертного сообщества на принятие решений может являться низкий спрос на взвешенный подход к разработке регуляторных решений. Как правило, принимающим решения лицам нужен «однорукий экономист»^{17,18}, который предоставит готовый план действий, а не меню из альтернативных решений.

В нашем курсе мы предлагаем вырабатывать у студентов навык разработки рекомендаций с наиболее предпочтительным, по их мнению, вариантам решения социально-экономических проблем, но с учетом альтернативных точек зрения. Соответствующие компетенции предлагается формировать в рамках таких видов деятельности, как подготовка эссе, защита эссе, оппонирование и подготовки к круглым столам на семинарах. При этом каждый вид оценочных средств предполагает четкие критерии

¹⁶ Социологический мониторинг / Новая Экономическая Ассоциация. URL: <https://www.econorus.org/socmon.phtml>

¹⁷ Однорукий экономист / Коммерсант. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/201865>

¹⁸ К слову, здесь уже может иметь место не только проблема разработки однозначного плана действий, но и проблема перехода на единый язык общения с неэкономистами. Поскольку как в органах государственной власти, так и в коммерческих структурах, экономисту необходимо доносить свои мысли тем, кто не является профессиональным экономистом и смотрит на обсуждаемые проблемы с совершенно иных точек зрения.

оценки и регламент (в том числе регламент проведения защит эссе, оппонирования и круглых столов), чтобы поддержать достаточно высокие стандарты качества работы над обсуждением рассматриваемых ситуаций и разработкой рекомендаций.

Пока аналогичного теоретического курса по предпринимательству в программах высшего экономического образования нет, по большей части профессиональное сообщество экономистов продолжает недооценивать предпринимательство как мощный инструмент решения социально-экономических проблем. Предпринимательство продолжает рассматриваться либо как одна из сфер экономики, которую по каким-то причинам необходимо поддерживать¹⁹, либо в качестве источника оппортунизма при реализации экономической политики государства (нелегальное предпринимательство), либо как источник, генерирующий доходы для государственного бюджета^{20, 21}. Гуманизация экономического образования (Бузгалин, Колганов, 2023) в этой части важна для того, чтобы указанные выше точки зрения хотя бы дополнялись пониманием того, что предприниматель — это человек, действующий в условиях неопределенности, рискующий собственным благосостоянием и при этом решающий многие социально-экономические проблемы, которое государство не в состоянии решить централизованным путем. Слушатель именно на предлагаемом курсе получит информацию о том, что предпринимательскую функцию может реализовывать и тот, кто в курсах по микроэкономике называется общественным планировщиком, потребителем или работником.

Курс по теории предпринимательства как площадка для развития внутридисциплинарного дискурса

Курс по предпринимательству, помимо его гуманитарной миссии, на наш взгляд, выполняет и важную задачу по развитию внутридисциплинарного дискурса. Обычно, когда затрагивается тема развития внутридисциплинарного дискурса, то речь идет о наведении мостов между исследовательскими программами, в частности — путем развития мета-языка общения (Тутов, Шаститко, 2021). Вместе с тем, как отмечалось и в работах (Тутов, Шаститко, 2021; Шаститко, 2024), переход к единому

¹⁹ Национальный проект «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» (утв. Указом Президента Российской Федерации от 21.07.2020 № 474 «О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года»).

²⁰ Белоусов об изъятии 500 млрд рублей у бизнеса: «Делиться надо» / Ведомости. URL: <https://www.vedomosti.ru/business/articles/2018/08/10/777883-delitsya-nado>

²¹ Власти предложили большому бизнесу поделить доходы: в чем подвох / Московский комсомолец. URL: <https://www.mk.ru/economics/2023/02/09/vlasti-predlozhili-bolshomu-biznesu-podelitsya-dokhodami-v-chem-podvokh.html>

метаязыку общения не сводится к выработке единого словаря, который можно предложить экономистам для использования в профессиональной деятельности. На самом деле речь идет о формировании реалистичных взглядов представителей разных исследовательских программ на концепции друг друга, т.е. о налаживании коммуникации.

Однако обычно мы говорим о налаживании коммуникации между уже состоявшимися экономистами. Но почему бы не начать этот процесс в более ранний, студенческий период? Приведем пример. В. И. Ленин в работе «Империализм как высшая стадия капитализма» (1916 г.) (Ленин, 1969) в главе «Раздел мира между великими державами» пишет: «...особенностью новейшего капитализма является господство монополистических союзов крупнейших предпринимателей. <...> международные союзы капиталистов направляют свои усилия на то, чтобы вырвать у противника всякую возможность конкуренции, чтобы скупить, например, железорудные земли или нефтяные источники и т.п.». Вместе с тем, представитель неаустрийской исследовательской традиции И. Кирцнер в работе «Конкуренция и предпринимательство» 1973 г. (Kirzner, 1973) говорит о том, что предпринимательская деятельность есть стремление к извлечению прибыли путем занятия монопольного положения в поставке того или иного товара (в процессе поиска товаров, ресурсы на создание которых относительно дешевы, чтобы извлечь прибыль). Данное стремление приводит к достижению динамического равновесия экономической системы, постоянному вовлечению в хозяйственный оборот новых ресурсов и технологий, и не приводит к доминированию монополий, поскольку за любым предпринимателем следуют другие, начиная предлагать товары-заменители и разрушая доминирующее положение «первооткрывателя». Перед нами две разные теоретические конструкции, разработанные представителями методологически совершенно разных направлений экономической теории. Причем указанные позиции сходятся в том, что предприниматель стремится к монопольному положению, и ищет дешевые ресурсы для изготовления товаров, но приходят к диаметрально противоположным выводам. Как между этими двумя позициями можно навести мосты на уровне обмена мнениями между представителями исследовательских программ? Как правило, дискуссия в таких случаях имеет фундаментально-теоретический характер, и даже если в ней будут участвовать высококвалифицированные исследователи, заинтересованные в получении нового знания, дискуссия может зайти в тупик, когда речь пойдет о жестком ядре той или иной исследовательской программы.

Можно с большой уверенностью говорить о том, что студент вряд ли сможет принять участие в развитии внутридисциплинарного дискурса в формате, обозначенном выше, а тем более — извлечь из этого полезное знание (когда не каждый опытный исследователь сможет это сделать). Чтобы действительно навести мосты между разными направлениями эко-

номической теории и развить тем самым конкуренцию разных точек зрения, следует перенаправить дискуссию в практическую плоскость. Тогда для студентов методологические дискуссии из «диалогов Платона» превратятся в рабочий инструмент для решения практических задач, и могут быть действительно усвоены.

Важно понимать, что студент, не нацеленный на исследовательскую деятельность, обычно не заинтересован в уделении большого внимания методологическим особенностям исследовательских программ. Более того, когда он только знакомится с экономической наукой на профессиональном уровне, эта задача для него становится связанной с большими издержками, потому что у него еще нет накопленного багажа знаний в профессиональной сфере. В итоге у студента появляются сильные стимулы изучить только те методологические приемы, которые актуальны с учетом спроса на рынке труда, и не погружаться в хитросплетения методологий разных направлений экономической теории (хотя курсы, на которых можно с этим ознакомиться, в учебном плане есть).

Как в таких условиях можно говорить о погружении во внутридисциплинарный дискурс студентов-экономистов? Предлагаемый курс — частичное решение обозначенной проблемы. В рамках курса предлагается рассмотрение кейсов, обсуждение которых вовлекает студентов в процесс обсуждения фундаментальных вопросов экономической теории на наглядных примерах и при этом для них будут созданы разнообразные стимулы, повышающие их заинтересованность в этом процессе. Эти стимулы создает как фонд оценочных средств, предполагающий начисление баллов за разнообразные виды активности, где студенту необходимо формулировать собственную позицию на основе материалов, представленных ему для ознакомления, так и формат занятий — круглый стол, защита эссе и оппонирование при защите эссе, где студенту необходимо отстоять свою точку зрения перед другими студентами. Дополнительный интерес, как ожидается, должен быть вызван актуальностью предлагаемых кейсов и тем для обсуждения. Однако при этом важно и наличие четкого регламента для работы, который поддержит уровень дискуссии между студентами и не допустит превращения курса в способ легкого получения положительной оценки для диплома как следствие ухудшающего отбора. Обеспечение таких условий позволит повысить у студента интерес к изучению методологического разнообразия экономической науки и при этом снизить издержки самого процесса. В связке с другими курсами данная дисциплина создаст условия для обучения экономистов, которые на практике хотя и будут вынуждены давать однозначные рекомендации (т.е. быть «однорукими экономистами» (Шаститко, 2024)), но иметь в виду широкий набор альтернативных рекомендаций, с учетом которых совершается выбор.

Возвращаясь к изложенному выше примеру, можно развернуть обмен мнениями представителей разных направлений экономической теории

в формат обсуждения интересного для студентов кейса. Например, разбирательство Верховного суда США 1948 г. в деле *United States v. Paramount Pictures, Inc.*²². Тогда антимонопольные меры были применены к 5 крупнейшим киностудиям страны (*Metro-Goldwyn-Mayer*, *Paramount Pictures*, *Warner Bros.*, *20th Century-Fox*, *RKO Radio Pictures*). В результате крупнейшие вертикально-интегрированные кинопроизводители лишились возможности извлекать прибыль из своего доминирующего положения на рынке, но при этом снизились стандарты качества выпускаемой кинопродукции (стало невозможно принуждать режиссеров к соблюдению этических стандартов, принятых студийной системой), и рынок наполнился импортными фильмами из Европы, что сильно повлияло на дальнейшее развитие киноиндустрии в том числе с точки зрения содержания кинолент. Итак, руководители киностудий, как предприниматели, стремящиеся к получению монопольного положения и извлечению прибыли, подрывали развитие рынка и сделали кино неконкурентоспособным в сравнении с развивавшимся в то время телевидением? Или же их частный интерес привел к формированию полезного для общества этического кодекса? Регуляторное вмешательство, которое привело к ликвидации студийной системы, остановило эксплуатацию предпринимателями своего положения и тем самым принесло обществу пользу, или уничтожило полезные плоды деятельности свободных предпринимателей, создавших «золотой век» Голливуда? Все эти вопросы не гарантируют однозначного (правильного!) ответа на них, но приближают глубоко теоретическую дискуссию к реальным социально-экономическим процессам и демонстрируют важность этой дискуссии для выработки практических решений. Более того, они позволяют нивелировать проблему борьбы с «чучелами врагов» (Мальцев, 2018), поскольку предметом дискуссии между экономистами становится обсуждаемая проблема, а не теоретические концепции, которые каждый из них предлагает. По нашему мнению, предпринимательская деятельность и ее регулирование — площадка для обсуждения широкого круга методологических вопросов, поскольку в фигуре предпринимателя заложено множество противоречий, напрямую касающихся фундаментальных проблем, которые экономическая наука призвана решать.

Здесь же важно отметить, что предлагаемый курс может являться площадкой для наведения мостов не только между разными направлениями экономической теории, но и для наведения мостов между внутрироссийским и зарубежным дискурсами в экономической науке (Григорьев, 2017). Приводя примеры из российской и зарубежной практики, касающейся ведения и регулирования предпринимательской деятельности, можно хотя бы в этой сфере демонстрировать особенности ведения экономиче-

²² *United States v. Paramount Pictures, Inc.*, 334 U.S. 131 (1948) / U.S. Supreme Court. URL: <https://supreme.justia.com/cases/federal/us/334/131/>

ской деятельности в России в сравнении с другими странами и приходиться к операциональным объяснениям этих особенностей, опять же — на конкретных примерах.

В результате, в отличие от эмпирических курсов, направленных на получение студентами знаний и умений в части обработки данных (коллеги (Аузан и др., 2023, с. 7) упоминают в качестве примера таких курсов «Использование больших данных для решения экономических и социальных проблем» в Гарварде за авторством Р. Четти) предлагаемый нами курс все же предлагает студентам взглянуть на эмпирические данные, осознавая, какие сложные процессы за ними стоят, и что в них участвуют реальные люди, на что нужно непременно обращать особое внимание.

Институциональное предпринимательство

Важным — и необычным — аспектом курса, как нам видится, должно являться расширение представлений о предпринимателе. Дело в том, что сейчас под предпринимателями обычно понимают тех, кто действуют на рынках товаров и услуг, владеет компанией или индивидуальным предприятием и ведет свой бизнес. Причем отношение к этому роду занятий в обществе остается неоднозначным²³. Вместе с тем, во-первых, предприниматели могут извлекать прибыль разными способами, и потому действительно важно понимать, что предприниматель может приносить как пользу в виде введения новых ресурсов и технологий в хозяйственный оборот, так и вред — в виде нелегальной деятельности, связанной с криминалом (Tambovtsev, 2011), перераспределением богатства. А во-вторых, что особенно интересно — регулирование предпринимательской деятельности на практике также осуществляется не благожелательным общественным планировщиком, а индивидами, действующими в частных интересах в условиях неопределенности и участвующими в принятии политических решений. Речь идет о феномене институционального предпринимательства (Шаститко, 2010, с. 767; Шаститко, Федоров, 2025²⁴) как деятельности по изменению правил (в первую очередь — формальных ограничений): это могут быть как организационные инновации внутри фирмы, так и, например, регуляторные инициативы на государственном уровне.

Институциональное предпринимательство — это один из видов предпринимательства, который часто упускается из вида при обсуждении проблем предпринимательской деятельности. Например, также не стоит забывать и том, что, как упоминалось выше, менеджеры внутри иерархической структуры могут задействовать предпринимательские способности наем-

²³ Предпринимательство в России: мониторинг / ВЦИОМ. URL: <https://wciom.ru/analytical-reviews/analiticheskii-obzor/predprinimatelstvo-v-rossii-monitoring>

²⁴ Ожидается публикация.

ных работников для решения определенных задач путем делегирования полномочий (Foss et al., 2007). У студента должно сформироваться понимание того, что феномен предпринимательской деятельности имеет гораздо более широкие границы, чем те, в рамках которых обычно определяется ведение предпринимательской деятельности. Напомним, что предпринимательство — это совокупность действий, направленных на извлечение прибыли путем использования возможностей, ранее неизвестных экономическим агентам (новых ресурсов или новых способов использования известных ресурсов) (Foss et al., 2019, p. 13). В каких формах эта деятельность будет проявляться, зависит от конкретно-исторического контекста и совокупности социально-экономических условий.

Для профессиональной деятельности студент при изучении феномена институционального предпринимательства получает дополнительный инструмент для организации социально-экономических процессов с целью решения экономической проблемы. Так, знания об институциональном предпринимательстве могут быть использованы при выборе дискретных институциональных альтернатив. Например, известна проблема слабой обеспеченности российских муниципалитетов финансовыми средствами для предоставления общественных благ местного уровня (Зубаревич, 2017), из-за чего в том числе слабо развита социальная и транспортная инфраструктура в регионах страны. Часто решение этой проблемы обсуждается в части децентрализации принятия управленческих решений и развития бюджетного федерализма. Однако есть и другой способ решения проблемы, напрямую связанный с институциональным предпринимательством. В США, Австралии и некоторых других странах широкое распространение еще с начала XX в. Получили так называемые планируемые сообщества (англ. *planned communities*), где частные лица (физические или юридические) заменяют функции муниципалитета, выбирая собственное управление. Одно из таких сообществ в штате Флорида (США) рассчитано на лиц пенсионного возраста и занимает площадь 82 км² — постоянное население составляет около 150 тыс. человек: в населенном пункте развита социальная и транспортная инфраструктура, присутствуют развлекательные и торговые комплексы, банки, парки и т.д. Принятие во внимание таких способов решения социально-экономических проблем, основанное на понимании роли предпринимателя в экономической системе, может значительно расширить профессиональный инструментарий экономистов при разработке ими проектируемых институциональных изменений.

Заключение

Предлагаемый нами курс по теории предпринимательства способствует развитию высшего экономического образования в двух направлениях. Во-первых, он закрывает пробел в компетенциях современных профессио-

нальных экономистов в части учета роли предпринимателя в решении социально-экономических проблем. Это позволяет расширить доступный инструментарий решения профессиональных экономических задач и повысить конкурентоспособность выпускников на рынке труда: в особенности это актуально в эпоху развития информационных технологий, включая искусственный интеллект, которые могут эффективнее человека решать рутинные экономические задачи. Во-вторых, предлагаемый нами курс является инструментом для развития внутридисциплинарного дискурса среди студентов. В настоящее время проблема развития внутридисциплинарного дискурса в основном обсуждается на уровне профессиональных исследователей, но представляется крайне важным, чтобы экономисты, которые не связывают свою карьеру с исследовательской деятельностью, также имели представление о методологическом разнообразии экономической науки и учились его использовать в решении прикладных задач. Предлагаемый курс по теории предпринимательства вносит вклад в развитие высшего экономического образования, а также позволяет расширить представления профессиональных экономистов о роли предпринимателя в экономической системе (включая институциональное предпринимательство). Мы также обсудили отдельные аспекты внедрения курса в образовательный процесс, включая позиционирование курса в учебном плане, требования к преподавателю и примерный фонд оценочных средств.

Список литературы

- Аузан, А. А., Мальцев, А. А., & Курдин, А. А. (2023). Российское экономическое образование: образ ближайшего будущего. *Вопросы экономики*, 10, 5–26. <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2023-10-5-26>
- Бугалин, А. В., & Колганов, А. И. (2023). Экономическое образование: качественное обновление необходимо и возможно. *Вопросы экономики*, 11, 141–160. <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2023-11-141-160>
- Григорьев, Л. М. (2017). Два дискурса в российской экономической науке. *Вопросы экономики*, 9, 135–158. <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2017-9-135-158>
- Долан, Э. Д., & Линдсей, Д. Е. (1994). *Микроэкономика*. СПб.: Санкт-Петербург Оркестр.
- Зиберт, Х. (2003). *Эффект кобры. Как можно избежать заблуждений в экономической политике*. СПб: Изд-во Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов.
- Зубаревич, Н. В. (2017). Развитие российского пространства: барьеры и возможности региональной политики. *Мир новой экономики*, 2, 46 – 57.
- Иванов, Н. А. (под ред.) (2019). *Сланцевая революция и глобальный энергетический переход*. М.; СПб.: Нестор-История.
- Капелюшников, Р. И. (2023). Многорукий Адам Смит (Часть первая). *Вопросы экономики*, 10, 53 – 74. <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2023-10-53-74>
- Ленин, В. И. (1969). *Полное собрание сочинений*: в 55 т. Т. 27 5-е изд. М.: Гос. изд-во полит. лит., , 299–426.

Мальцев, А. А. (2018). Гетеродоксальная экономическая теория: текущее состояние и пути дальнейшего развития. *Экономическая политика*, 2, 148–169. <https://doi.org/10.18288/1994-5124-2018-2-08>

Маркс, К., Энгельс, Ф. (1961). *Полн. собр. соч.*: в 50 т. Т. 25. Ч. I. Капитал. Критика политической экономии. Т. 3. Кн. третья. Процесс капиталистического производства, взятый в целом. М.: Государственное издательство политической литературы.

Симачев, Ю. В., Федюнина, А. А., & Светова, В. А. (2023). Россия под санкциями: теневая экономика — фактор гибкости? *ЭКО*, 10, 30–47. <https://doi.org/10.30680/ЕСО0131-7652-2023-12-30-47>

Симачев, Ю. В., Яковлев, А. А., Голикова, В. В., Городный, Н. А., Кузнецов, Б. В., Кузык, М. Г., & Федюнина, А. А. (2023). *Адаптация российских промышленных компаний к санкциям: первые шаги и ожидания*. М.: Издательский дом НИУ ВШЭ.

Тутов, Л. А., & Шаститко, А. Е. (2021). Метаязык внутридисциплинарного дискурса для научно-исследовательских программ: приглашение к разговору. *Вопросы экономики*, 4, 96–115. <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2021-4-96-115>

Уэрта де Сото, Х. (2011). *Социально-экономическая теория динамической эффективности*. Челябинск: Социум.

Федюнина, А. А., & Симачев, Ю. В. (2023). Устойчивость российских компаний в цепочках создания стоимости к санкционному шоку. *Журнал Новой экономической ассоциации*, 3, 172–180. https://doi.org/10.31737/22212264_2023_3_172-180

Хейне, П., Боуттке, П., & Причитко, Д. (2019). *Экономический образ мышления*. М.: Диалектика.

Шаститко, А. Е. (2010). *Новая институциональная экономическая теория*. 4-е изд. М.: ТЕИС.

Шаститко, А. Е. (2018). Структурная неопределенность и институты. *Общественные науки и современность*, 4, 179–192. <https://doi.org/10.31857/S086904990000376-5>

Шаститко, А. Е. (2024). Экономическое образование как зеркало внутридисциплинарного дискурса. *Вопросы экономики*, 1, 137–153. <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2024-1-137-153>

Шаститко, А. Е., & Федоров, С. И. (2023). Человек в меняющемся мире: как координировать индивидуальные планы? *Вопросы экономики*, 7, 50–80. <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2023-7-50-80>

Шаститко, А. Е., & Федоров, С. И. (2025). Предприниматель — субъект экономического развития. *Вестник СПбГУ. Серия 5. Экономика* (ожидается к публикации).

Шумпетер, Й. (2007) (1911). *Теория экономического развития*. М.: Эксмо.

Aguirregabiria, V., Collard-Wexler, A., & Ryan, S. P. (2021). Chapter 4 — *Dynamic games in empirical industrial organization* in *Handbook of Industrial Organization*. Amsterdam: Elsevier, 225–343.

Cantillon, R. (2010) (1755). *Essay on Economic Theory*. Auburn: Ludwig von Mises Institute.

Carayannis, E. G., Samara, E. T., & Bakouros, Y. L. (2015). *Innovation and Entrepreneurship: Theory, Policy and Practice*. N. Y. : Springer.

Casson, M. C. (1982). *The Entrepreneur: An Economic Theory*. Chicago: University of Illinois.

Clark, J. M. (1961). *Competition as a Dynamic Process*. Washington D. C. : Brookings Institution.

Clark, J. M. (1954). Competition and the Objectives of Government Policy. In *Monopoly and Competition and Their Regulation*. E. H. Chamberlin, ed. London: Oxford University Press.

- Foss, K., Foss, N.J., & Klein, P.G. (2007). Original and Derived Judgment: An Entrepreneurial Theory of Economic Organization. *Organizational Studies*, 12, 1893–1912.
- Foss, N. J., Klein, P. G., & McCaffrey, M. (2019). *Austrian Perspectives on Entrepreneurship, Strategy, and Organization*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Kirzner, I. M. (1973). *Competition and entrepreneurship*. Chicago: University of Chicago Press.
- Klein, P. (2010). *The Capitalist and the Entrepreneur: Essays on Organizations and Markets*. Auburn: Ludwig von Mises Institute.
- Knight, F. (1921). *Risk, Uncertainty and Profit*. Boston: Houghton, Mifflin.
- Lachmann, L. M. (1956). *Capital and its Structure*. London: Bell & Sons Ltd.
- Schultz, T. W (1982). Investment in Entrepreneurial Ability. *Scand. J. Econ.*, 4.
- Tambovtsev, V. L. (2011). Types of economic action. *Social Sciences*, 2, 3–17.
- Teece, D.J., Pisano, G., & Shuen, A. (1997). Dynamic capabilities and strategic management. *Strategic Management Journal*, 7, 509–533.

References

- Aguirregabiria, V., Collard-Wexler, A., & Ryan, S. P. (2021). Chapter 4 — Dynamic games in empirical industrial organization. In *Handbook of Industrial Organization*. Amsterdam: Elsevier, 225–343.
- Auzan, A. A., Maltsev, A. A., & Kurdin, A. A. (2023). Russian economic education: Image of the near future. *Voprosy Ekonomiki*, 10, 5–26.
- Buzgalin, A. V., & Kolganov, A. I. (2023). Economic education: A qualitative renewal is necessary and possible. *Voprosy Ekonomiki*, 11, 141–160.
- Dolan, E. D., & Lindsay, D. E. (1994). *Microeconomics*. SPb.: Sankt-Peterburg Orkestr.
- Fedyunina, A. A., & Simachev, Y. V. (2023). Strategies of Russian companies to adapt to the 2022 sanctions. *Journal of the New Economic Association*, 3, 172–180.
- Grigoryev, L. (2017). Two discourses in Russian economic science. *Voprosy Ekonomiki*, 9, 135–158.
- Heyne, P., Bouttke, P., & Prichitko, D. (2019). *The Economic Way of Thinking*. M.: Dialektika.
- Huerta de Soto, H. (2011). *Social'no-ekonomicheskaya teoriya dinamicheskoy effektivnosti*. CHelyabinsk: Socium.
- Ivanov, N. A. (ed.) (2019). *The shale revolution and the global energy transition*. M.; SPb.: Nestor-Istoriya.
- Kapeliushnikov, R. I. (2023). Multihanded Adam Smith (Part one). *Voprosy Ekonomiki*, 10, 53–74.
- Lenin, V. I. (1969). *Polnoe sobranie sochinenij*: vol. 55. T. 27. 5-e izd'. M.: Gos. izd-vo polit. lit. 299–426.
- Maltsev, A. A. (2018). Heterodox Economic Theory: Current Status and Ways of Further Development. *Economic Policy*, 2, 148–169.
- Marx, K., & Engels, F. (1961). *Polnoe sobranie sochinenij*. 2-e izd. T. 25. Ch. 1. Kapital. Kritika politicheskoy ekonomii. T. 3. Kniga tret'ya. Process kapitalisticheskogo proizvodstva, vzyatyj v celom. M.: Gosudarstvennoe izdatel'stvo politicheskoy literatury.
- Shastitko, A. E. (2024). Economic education as a mirror of interdisciplinary discourse. *Voprosy Ekonomiki*, 1, 137–153.
- Shastitko, A. E. (2010). *Novaya institucional'naya ekonomicheskaya teoriya*. 4-e izd. M.: TEIS.

Shastitko, A. E. (2018). Structural uncertainty and institutions. *Obshchestvennye nauki i sovremennost*, 4, 179–192.

Shastitko, A. E., & Fedorov, S. I. (2023). Man in a changing world: How to coordinate individual plans? *Voprosy Ekonomiki*, 7, 50–80.

Shastitko, A. E., & Fedorov, S. I. (2025). Entrepreneur – the Agent of Economic Development', *St Petersburg University Journal of Economic Studies* (forthcoming)

Shumpeter, J. (2007) (1911). *Teoriya ekonomicheskogo razvitiya*. M.: Eksmo.

Siebert, H. (2003). *The cobra effect. How to avoid misconceptions in economic policy*. SPb: Izd-vo Sankt-Peterburgskogo gosudarstvennogo universiteta ekonomiki i finansov.

Simachev, Y. V., Fedyunina, A. A., & Svetova, V. A. (2023). Russia under sanctions: Is Shadow Economy a Factor of Flexibility? *ECO*, 10, 30–47.

Simachev, Y. V., Yakovlev, A. A., Golikova, V. V., Gorodnyj, N. A., Kuznecov, B. V., Kuzyk, M. G., & Fedyunina, A. A. (2023). *Adaptation of Russian industrial companies to sanctions: first steps and expectations*. M.: Izdatel'skij dom HSE.

Tutov, L. A., & Shastitko, A. E. (2021). Metalanguage within disciplinary discourse for scientific research programs: Invitation to a debate. *Voprosy Ekonomiki*, 4, 96–115.

Zubarevich, N. V. (2017). Development of the Russian space: barriers and opportunities for regional policy. *Mir novoj ekonomiki*, 2, 46–57.

НАУЧНАЯ ЖИЗНЬ

К. А. Хубиев¹

МГУ имени М.В. Ломоносова (Москва, Россия)

Н. И. Титова²

МГУ имени М.В. Ломоносова (Москва, Россия)

А. К. Рассадина³

МГУ имени М.В. Ломоносова (Москва, Россия)

УДК: 330.8

doi: 10.55959/MSU0130-0105-6-59-5-15


ПОЛИТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИЯ В МГУ ИМЕНИ М.В. ЛОМОНОСОВА: ИСТОРИЯ И СОВРЕМЕННОСТЬ


Предлагаемая читателю статья является обзором четвертой сессии VIII Международного политэкономического конгресса имени А. В. Бузгалина «Российская экономическая система: противоречия и потенциал развития», проходившего 16–17 мая 2024 года в рамках VI Московского академического экономического форума. Сессия была посвящена четырем знаменательным юбилеям: 220-летию кафедры политической экономики МГУ, 120-летию со дня рождения Н.А. Цаголова, 100-летию со дня рождения В.Н. Черковца и 70-летию со дня рождения А.В. Бузгалина. Обращаясь к истории, докладчики отмечали, что в XIX веке кафедру возглавляли выдающиеся ученые, находившиеся на вершине развития экономической теории. Эта традиция была продолжена и в советское время. Особое место в ней принадлежало Школе Цаголова, значение которой в истории экономической науки определялось методологической самостоятельностью и самодостаточностью, а основным результатом ее деятельности была разработка системы законов и категорий политической экономики. Специальное внимание на сессии было уделено творческому пути В. Н. Черковца, одному из самых ярких представителей Школы Цаголова. Участники Конгресса высоко оценили творчество А.В. Бузгалина, который являлся эффективным последователем Школы Цаголова, создавшим самостоятельное направление в экономической науке.


¹ Хубиев Кайсын Азретович — д.э.н., профессор, кафедра политической экономики, Экономический факультет, МГУ имени М.В. Ломоносова; e-mail: khubiev48@mail.ru, ORCID: 0000-0001-7285-1130.

² Титова Нина Ивановна — к.э.н., доцент, кафедра политической экономики, Экономический факультет, МГУ имени М.В. Ломоносова; e-mail: nititova@mail.ru, ORCID: 0000-0002-6769-0208.

³ Рассадина Алла Константиновна — к.э.н., с.н.с., кафедра политической экономики, Экономический факультет, МГУ имени М.В. Ломоносова; e-mail: rassalla20@yandex.ru, ORCID: 0000-0002-4995-5129.

© Хубиев Кайсын Азретович, 2024 

© Титова Нина Ивановна, 2024 

© Рассадина Алла Константиновна, 2024 

Его главным трудом, сконцентрировавшим основные идеи, стала двухтомная книга «Глобальный капитал», написанная в соавторстве с А.И. Колгановым. Основной вывод, который следует из материалов сессии, состоит в том, что политическая экономия и Школа Цаголова актуальны и сегодня, в более сложной теоретической и геополитической конфигурации мирового развития, а политическая экономия была и остается фундаментальной наукой, систематизирующей происходящие процессы в условиях их обновления.

Ключевые слова: политическая экономия, Школа Цаголова, методологическая самодостаточность, система законов и категорий, интегральное общество.

Цитировать статью: Хубиев, К. А., Титова, Н. И., & Рассадина, А. К. (2024). Политическая экономия в МГУ имени М.В. Ломоносова: история и современность. *Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика*, 59(5), 311–327. <https://doi.org/10.55959/MSU0130-0105-6-59-5-15>.

K. A. Khubiev

Lomonosov Moscow State University (Moscow, Russia)

N. I. Titova

Lomonosov Moscow State University (Moscow, Russia)

A. K. Rassadina

Lomonosov Moscow State University (Moscow, Russia)

JEL: P16

POLITICAL ECONOMY IN LOMONOSOV MOSCOW STATE UNIVERSITY: HISTORY AND MODERNITY

The article offered to the reader is an overview of the fourth session of the VIII International Political Economic Congress, named after A. V. Buzgalin, «Russian Economic System: Contradictions and Development Potential,» held on May 16-17, 2024, as part of the VI Moscow Academic Economic Forum. The session was dedicated to four significant anniversaries: the 220th anniversary of the Department of Political Economy in Lomonosov Moscow State University, the 120th anniversary of the birth of N.A. Tsagolov, the 100th anniversary of the birth of V.N. Cherkovets and the 70th anniversary of the birth of A.V. Buzgalin. Addressing the history, the speakers noted the significance of outstanding scientists, the leaders of the department who were at the top of developing economic theory in the 19th century. This tradition was continued in the Soviet time. Special place in it belongs to the Tsagolov School, the significance of which in the history of economic science was determined by methodological independence and self-sufficiency, with the development of the system of laws and categories of political economy as the main result of its activity. Special attention at the session was paid to the creative path of V.N. Cherkovets, one of the brightest representatives of the Tsagolov School. Congress participants highly appreciated the work of A.V. Buzgalin, an effective follower of the Tsagolov School, who created an independent direction in economic science. His main work, which condensed the main ideas, was the two-volume book «Global

Capital,» co-authored with A.I. Kolganov. The main conclusion that follows from the materials of the session is that political economy and the Tsagolov School are still relevant today, in a more complex theoretical and geopolitical configuration of world development, and political economy was and remains a fundamental science that systematizes the ongoing processes in the context of their renewal.

Keywords: political economy, the Tsagolov School, methodological self-sufficiency, system of laws and categories, integral society.

To cite this document: Khubiev, K. A., Titova, N. I., & Rassadina, A. K. (2024). Political economy in Lomonosov Moscow State University: history and modernity. *Lomonosov Economics Journal*, 59(5), 311–327. <https://doi.org/10.55959/MSU0130-0105-6-59-5-15>

Специальное пленарное заседание под названием «Политическая экономия в МГУ имени М.В. Ломоносова: история и современность», проведенное в рамках VIII Международного политэкономического конгресса имени А. В. Бузгалина, было посвящено истории и современному развитию кафедры политической экономии экономического факультета МГУ имени М.В. Ломоносова, 220-летие которой будет отмечаться в конце 2024 г. Не только история, но и неоспоримый вклад кафедры в развитие советской и российской экономической науки неразрывно связаны с именами ее выдающихся представителей — Н. А. Цаголова, В. Н. Черковца, А. В. Бузгалина.

Несмотря на то, что пленарное заседание было юбилейным, оно не может быть названо мемориальным. Все доклады были нацелены на развитие экономической теории с учетом опыта и уроков прошлого. Докладчики отдавали себе отчет в том, что история не повторяется в своей системной реальности. Сила истории в том, что она обогащает опытом, определяя цели и задачи на будущее. Данное обстоятельство учитывалось участниками, отмечавшими конкретные уроки, которые приобрели актуальность такого уровня, что их необходимо передавать новым подрастающим поколениям экономистов. Прежде всего, это относится к выступлению декана экономического факультета МГУ, доктора экономических наук, профессора **Александра Александровича Аузана**, в котором было ярко отражено отношение к учителям и сформулированы актуальные уроки, полученные от сотрудничества с ними.

А. А. Аузан, выпускник кафедры политической экономии и ученик Н. А. Цаголова, начал выступление со слов благодарной памяти о своих учителях. Он подробно остановился на характеристике Н. А. Цаголова и В. Н. Черковца, отметив, что, будучи выдающимися учеными, они и лично, и в научном плане, отличались друг от друга, и такие различия обогащали кафедру политической экономии. Великая методология кафедры, известная на весь Советский Союз и за его пределами, была богата внутренним разнообразием ее выдающихся представителей.

А. А. Аузан обратился к трем конкретным урокам, которые заслуживают не только упоминания, но и передачи новым поколениям уже сегодняшних учеников. Эти уроки усвоены из Школы, которая справедливо называется «Цаголовской». В чем их главная суть?

Первый урок связан с развитием методологии. Ее значение ярко иллюстрирует пример имевшего когда-то место спора Н. А. Цаголова с другим выдающимся профессором экономического факультета, заведующим кафедрой истории народного хозяйства и экономических учений, Ф. Я. Полянским. Обсуждая вопрос об основах оценки экономической реальности зарубежными учеными-экономистами, Ф. Я. Полянский занимал позицию, согласно которой все дело состоит в доктрине, выражающей интересы определенной социальной группы. В таком подходе, очень распространенном в советской экономической литературе, было много справедливого, но и немало возможностей для упрощенных спекулятивных оценок. Н. А. Цаголов заявлял, что дело здесь состоит прежде всего в ошибочной методологии. Один только этот эпизод свидетельствовал об уровне, занимаемом Н. А. Цаговым в научном пространстве: его заявление свидетельствовало не только об особом подходе, но и об особом уровне и широте научного мышления. А. А. Аузан отметил, что методология — это довольно сложная область науки, и сейчас она совершенно неудовлетворительно осваивается современными студентами и аспирантами, которые формально перечисляют в вводной части своих выпускных работ разные методы без понимания их сути и способов применения: исторического и логического, восхождения от абстрактного к конкретному, и других методов. Между тем, методология обеспечивает широкую возможность и свободу научного творчества.

Второй урок: не следует делать из научных взглядов политическую позицию. Н. А. Цаголов, по словам А. А. Аузана, жестко пресекал любые «измы», заявляя, что ученые занимаются наукой, а не доносами.

Третий урок: отношение к ученикам. Между лидерами Школы Цаголова происходили очень острые дискуссии, даже схватки, переходившие порой в осложнение личных отношений. Но эти схватки происходили исключительно между членами кафедры и никогда не распространялись на учеников. В связи с этим А. А. Аузан вспомнил о своем личном опыте. Он начинал сотрудничество с Н. В. Хессиным, у которого с Н. А. Цаговым были большие теоретические разногласия. Затем, из приказа о зачислении он узнал, что его научным руководителем в аспирантуре назначен Н. А. Цаголов. Когда А. А. Аузан сообщил об этом Н. В. Хессину, тот спокойно ответил, что с Н. А. Цаговым ему будет работать комфортно. Именно это и произошло. Консультации Н. А. Цаголова были ненавязчивыми, интересными и творческими. Кроме того, будучи аспирантами Н. В. Хессина, А. В. Бузгалин и А. И. Колганов, в то время начинающие молодые ученые, не прерывали сотрудничества с ним, что не мешало им успешно защитить кандидатские и докторские диссертации на кафе-

дре. Таким образом, научные разногласия учителей не оказывали негативного влияния на учеников. Они понимали, что судьбы учеников — это будущее науки.

Завершая выступление, А. А. Аузан подчеркнул, что помнит своих учителей, благодарен им, а также то, что эта память и полученные уроки должны доходить до нынешних студенческих аудиторий и аспирантов, т.е. тех, кто теперь считает нас своими учителями.

С приветственным словом Конгрессу выступил ректор МФЮУ (Московского финансово-юридического университета), профессор **Алексей Григорьевич Забелин**. Он поблагодарил факультет и кафедру за возрождение науки «политическая экономия», значение которой состоит в нахождении правильных ориентиров в наше очень сложное время. А. Г. Забелин рассказал о длительном сотрудничестве с А. В. Бузгалиным, который с нуля создал в МФЮУ институт социо-экономики, а за два года до своей кончины — кафедру государственного планирования. Но истоки Александра Владимировича были в Московском университете.

А. Г. Забелин отметил огромное значение того, что делают экономический факультет МГУ и кафедра политической экономии для страны. После 30 лет безвременья пришло время ставить перед страной и молодежью созидательные цели и задачи. В этом направлении, не жалея себя, трудился А. В. Бузгалин. Он много работал с китайскими коллегами, и на основе этих контактов в МФЮУ сейчас создается китайская школа. Александра Владимировича не стало, но мы будем его помнить, сказал А. Г. Забелин, и продолжать учиться у кафедры политической экономии.

С докладом об истории кафедры и значении политической экономии в современных условиях выступил научный руководитель кафедры политической экономии экономического факультета МГУ, доктор экономических наук, профессор **Анатолий Александрович Пороховский**.

Первую часть доклада он посвятил истории кафедры, продемонстрировав страницу устава Московского университета 1804 г., где было зафиксировано создание кафедры политической экономии, и перечислил первых заведующих кафедрой, чьи портреты найти не удалось: Христиан Август Шлецер (1804—1825); Лев Алексеевич Цветаев (1825—1829); Николай Семенович Васильев (1829—1835); Александр Иванович Чивилев (1835—1850). Далее были показаны портреты ученых, которые впоследствии возглавляли кафедру: Иван Васильевич Вернадский (1850—1856); Иван Константинович Бабст (1857—1874); Александр Иванович Чупров (1874—1899); Александр Аполлонович Мануйлов (1899—1911). Участникам конференции был роздан доклад А. И. Чупрова, посвященный задачам развития политической экономии, актуальным и сегодня.

Заведующими кафедрой в советский период были Николай Алексеевич Каблуков (1911—1919); Иван Дмитриевич Удальцов (1934—1941); Соломон Львович Выгодский (1941—1943); Константин Васильевич Островитянов (1943—1948) — как известно, в последующем под его руководством в 1954 г.

был издан первый учебник по политической экономии; Анатолий Игнатьевич Пашков (1948–1957); Николай Александрович Цаголов (1957–1985); Валерий Викторович Радаев (1987–1997); Анатолий Александрович Пороховский (1997–2022). Формат конференции не позволял дать даже краткую характеристику деятельности всех руководителей кафедры, но докладчик подчеркнул главное: во все времена кафедра находилась на острие экономической теории, а возглавляли ее выдающиеся экономисты.

Возвращаясь к теме конференции, А. А. Пороховский отметил, что данное мероприятие следует рассматривать не только как дань памяти выдающихся представителей кафедры на протяжении всей истории ее развития, но как импульс движения вперед в контексте исторической востребованности политической экономии сегодня. Такая востребованность связана, прежде всего, с возрастающей сложностью и волатильностью общественного развития. Для того чтобы разобраться в многообразии происходящих событий, определить основные тенденции и глубинные силовые линии экономического развития, необходим системный анализ, присущий политической экономии. Причем требования системности возникают из разных отраслей научного знания и практики. В связи с этим А. А. Пороховский сообщил интересный факт: первым заместителем Председателя Госдумы А. Д. Жуковым недавно был запрошен двухтомный «Курс политической экономии» в третьем издании, созданный под редакцией и руководством Н. А. Цагорова.

Политическая экономия, отметил докладчик, всегда учитывала новые технические средства. Сегодня цифровизация является средством развития системного, воспроизводственного и других методов политической экономии. Борьба за состояние окружающей среды привела к возникновению циркулярной экономики, суть которой в воспроизводственном процессе, т.е. в том, чем политическая экономия занимается с момента своего возникновения и постоянно развивает этот подход на основе обновляющихся процессов. Все это говорит о востребованности политической экономии в качестве фундаментальной науки для исследования современных трансформаций как на глобальном уровне, так и на уровне национальной экономики.

С докладом, специально посвященным Школе Цагорова, выступил доктор экономических наук, профессор кафедры политической экономии экономического факультета МГУ **Кайсын Азретович Хубиев**. Он отметил, что пространство истории кафедры расширилось драматическими и трагическими обстоятельствами. За период между двумя пятилетними юбилеями ушел из жизни сын Н. А. Цагорова, продолжатель профессиональной традиции, Георгий Николаевич Цаголов. Совсем недавно не стало Александра Владимировича Бузгалина. Он ушел из жизни неожиданно, драматически и стал частью истории кафедры. А. В. Бузгалин был одним из самых ярких, самых продуктивных и последовательных представителей Школы Цагорова.

Перейдя к характеристике Школы Цаголова, К. А. Хубиев отметил, что несмотря на ее широкую известность и при кажущейся очевидности темы, задача научного описания Школы оказалась нелегкой. Изначально проблема ее определения и описания возникла при подготовке Экономической энциклопедии на экономическом факультете МГУ. Изучение литературы на тему экономических школ не принесло больших результатов. Полезная информация содержалась в современной философии науки. Все, что содержится в ней при описании научно-исследовательских программ, подходит и для описания научных школ: жесткое ядро, защитный пояс, расширяющийся круг последователей, существенные публикации и т.д. Но чего-то очень важного не доставало для описания специфики именно Школы Цаголова. Дополнительная работа над темой привела к выводу о том, что это — **методологическая самодостаточность**. Значение этого добавления убедительно показывает недавняя история экономической науки. Д. М. Кейнс, который заслуженно считается самым выдающимся экономистом XX в., в своем главном труде заявил, что берется опровергнуть основы той теории (неоклассической), на которой сам вырос. Но опрокинуть неоклассическую теорию ему не удалось. Почему? Дело в собственной методологической недостаточности. Так, свою методологию он разрабатывал под названием «экономический образ мышления» и изложил в главе о ценообразовании. Но самодостаточности в методологии не достиг, так как не оторвался от «пуповины» маржинального метода и, напротив, довольно широко его использовал. За это ухватилась неоклассика, крепко «обняла» теорию Кейнса и подчинила ее себе. Теория, которая намеревалась совершить переворот в науке, превратилась в одно из послушных течений опровергаемого. Главной причиной такого итога явилась недостаточная методологическая самостоятельность. То, что было написано о самодостаточности Школы Цаголова, имело очень глубокий смысл и большое значение, поскольку именно по этой причине ее никто не смог подмять или подчинить, а тем более опровергнуть. Школу Цаголова могли ругать, ее могли замалчивать, оболгать, но критически преодолеть ее не смог никто в советский и постсоветский период. В чем состоит суть этой школы? Если коротко, то это разработка собственной оригинальной системы экономических законов и категорий, основанной на своей методологии. Тема сложная и емкая, но докладчик постарался сосредоточиться на самом главном. Постигание законов, т.е. устойчивых повторяющихся причинно-следственных связей, есть цель науки, причем не только экономической. Но законы не одинаковы по своему содержанию, влиянию на функционирование предмета и по уровням расположения в системе. Поэтому возникает необходимость их систематизации. Но о каких законах идет речь? Та система, в рамках которой сформировалась Школа Цаголова, включала объективные экономические законы. Поскольку их наличие иногда оспаривается, приведем лишь один закон: закон разделения труда, который обоснован, сопровождаем и движем за-

коном сравнительных преимуществ. Этот закон лежит в основе не только экономического, но и всего цивилизационного развития, если экономику рассматривать как материальную основу цивилизации. И суть Школы Цаголова состоит именно в разработке своей системы законов и категорий. А для этого, в свою очередь, требовалась разработка своей методологии. Помимо объективных законов существуют еще психологические и «бумажные» законы, которые создаются соответствующими властными органами. На объективных законах выросла и базируется политическая экономия. Субъективно психологические законы — это удел неоклассики, хотя и там объективные законы тоже признаются, например, в разделе, посвященном теории производства. А бумажные законы — это удел неинституциональной экономической теории.

На основе изложенного докладчик кратко определил возможное направление развития современной экономической теории, опираясь на рассматриваемую Школу: вполне возможен синтез политической экономии и неинституциональной экономической теории. Например, на основе сравнительных и абсолютных преимуществ складываются свободные взаимовыгодные соглашения. После достижения всех договоренностей они оформляются бумажными контрактами. Здесь обе теории взаимосвязаны и предмет каждой определен. Что касается неоклассики, тот раздел, который называется теорией производства, основан на объективных экономических законах. И здесь тоже есть основы для синтеза, поскольку данный раздел в основном заимствован из политической экономии. Одной из центральных тем теории производства является «нулевая экономическая прибыль», которая достигается конкуренцией. Это положение симметрично теории образования средней прибыли в политической экономии, причем с разделением внутриотраслевой и межотраслевой конкуренции. Вопрос о взаимодействии основных направлений экономической теории имеет значение для перспективы развития самой экономической теории. На основе объективной связи и взаимодействия основных направлений экономической теории на кафедре политической экономии экономического факультета МГУ, на базе описанного выше подхода, были «нащупаны» точки развития. Опираясь на взаимодействие основных направлений экономической теории — политической экономии и экономики — велись исследования и защищались диссертации, публиковались научные работы. Был намечен прорыв, опираясь на который можно расширять новое научное пространство, и кафедра готова ответить на вызовы, в том числе и современные, связанные с необходимостью создания своей системы экономического образования. Не вызывает сомнения тот факт, заключил К. А. Хубиев, что развитие экономической теории в современных условиях — это требование времени, и оно найдет новые пути и возможности своей реализации.

С обзором творческого пути Георгия Николаевича Цаголова, сына Николая Александровича Цаголова, выступил **Александр Георгиевич Цаголов**,

внук Николая Александровича, выпускник экономического факультета МГУ. Свой доклад он назвал «Поиск нового пути».

А. Г. Цаголов остановился на основных этапах деятельности своего отца, Г. Н. Цагорова.

Георгий Николаевич Цаголов начал свой путь в качестве преподавателя. Он был замечательным лектором, унаследовавшим от своего отца дар говорить доступно и артистично.

В конце 1970-х гг. Г. Н. Цаголов продолжил педагогическую работу в Институте общественных наук при ЦК КПСС, защитил докторскую диссертацию и получил звание профессора. Темой его научных работ в то время был военно-промышленный комплекс США. В 1980-х гг. он работал в Праге в редакции журнала «Проблемы мира и социализма». В начале перестройки Г. Н. Цаголов вернулся в Москву и организовал небольшое дело, связанное с импортом продовольствия из Европы, проявив себя в высшей степени талантливо и на этом поприще. И все же он вернулся в науку, публицистику и педагогическую деятельность, но уже с богатым опытом реальной предпринимательской деятельности.

Последние 15 лет жизни были для Г. Н. Цагорова наиболее плодотворными. Основная тема, проходившая лейтмотивом через работы тех лет, — поиск оптимальной модели общественного и экономического устройства России. Об этом свидетельствуют названия его книг: «Модель для России», «Почему всё не так», «Путь к счастливой жизни».

Г. Н. Цаголов вывел свою формулу «счастливой жизни» для России: не капитализм и не социализм, а интегральное общество, в котором эффективно сосуществуют рыночные механизмы и социалистическое планирование. В каждом человеке, писал он, присутствуют индивидуальные начала и коллективизм, которые сочетаются. Таким же образом, индивидуальные (рынок, капитализм) и коллективные (план, социализм) механизмы должны сочетаться в обществе.

Георгий Николаевич Цаголов не считал себя автором концепции интегрального общества, но стал ее безусловным апологетом и наиболее ярким пропагандистом. Он видел истоки этой концепции в поздних работах В. И. Ленина, где предполагалось долгосрочное сосуществование социализма и капитализма в рамках НЭПа, а также опирался на идеи П. Сорокина, Дж. М. Кейнса и Дж. К. Гэлбрейта, которого особенно почитал и гордился личным знакомством с ним. Свой главный труд, посвященный интегральной концепции, Г. Н. Цаголов назвал «Новое интегральное общество», что созвучно знаменитой книге Гэлбрейта «Новое индустриальное общество».

В своих работах Георгий Николаевич уделял внимание тем странам, которые смогли у себя внедрить модели, близкие к модели интегрального общества. Прежде всего, это Китай, которому удалось наиболее «бесшовно», не разрушив плановую экономику, постепенно встроить в нее рыночные механизмы. Вьетнам, Индия, Бразилия, Скандинавские страны,

Казахстан, Белоруссия также интересовали его в связи с концепцией интегрального общества и конвергенции.

Докладчик отметил, что его отец всегда оставался марксистом. Выросший в стенах кафедры политэкономии экономического факультета МГУ на «Капитале» Маркса и на учебнике своего отца, Николая Александровича Цаголова, он, тем не менее, был против превращения учения Маркса в догму и религию. Но какие бы крамольные, с точки зрения советской политической экономии, идеи он не выдвигал, он объяснял происходящее в рамках марксистской терминологии и методологии. Интегральное общество Г. Н. Цаголов называл в рамках марксистской периодизации Седьмой формацией.

В заключение докладчик отметил, что для Георгия Николаевича Цаголова главным научным и нравственным ориентиром всегда был его отец, Николай Александрович Цаголов. Еще два человека — Солтан Сафарбиевич Дзарасов и Станислав Михайлович Меньшиков — были не только духовными и научными наставниками Георгия Николаевича, но и его самыми близкими друзьями.

С темой «Проблема исходного экономического отношения социализма: позиция школы Цаголова — Черковца» на юбилейной сессии выступил доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой истории народного хозяйства и экономических учений экономического факультета МГУ **Александр Георгиевич Худокормов**.

В своем выступлении он обратился к дискуссии 1970-х гг. об исходном экономическом отношении социализма, отметив, что в то время по этому вопросу существовали три позиции. Исходным экономическим отношением социалистического общества провозглашались: общественная собственность на средства производства (фактически национализация) — этой позиции придерживалось большинство советских экономистов; коллективность — позиция И. И. Кузьмина и кафедры политэкономии АОН при ЦК КПСС; планомерность, или планомерная организация общественного производства (ПООП) — позиция школы Цаголова — Черковца и кафедры политической экономии экономического факультета МГУ.

Последняя концепция, отметил докладчик, воспринималась многими критически. Так, Я. А. Кронрод назвал ее «бессодержательной». А профессор Ю. Я. Ольсевич, в более позднем учебнике по истории экономических учений, утверждал, что вся дискуссия об исходном отношении социализма носила схоластический характер.

Известно, продолжил А. Г. Худокормов, что в «Капитале» К. Маркса исходное отношение капиталистического способа производства (товар) начинает движение к более сложным и богатым содержанием отношениям и категориям (деньги, капитал и т.д.). У Маркса это получилось потому, что он вскрыл источник движения — противоречия труда, заключенного в товаре. А наши экономисты о внутренних противоречиях ПООП больше молчали, вынужденно обходя этот вопрос. Докладчик привел при-

мер, когда профессор Ф. Я. Полянский на одной из конференций заявил: противоречия социализма, конечно, существуют. Но зачем нам о них заботиться? Профессор Н. В. Хессин по вопросу о внутренних противоречиях планомерности разрешал себе говорить только то, что противоречия ПООП — это противоречия между центром и периферией. Концепция кафедры, сделал вывод докладчик, оставалась, таким образом, не доработанной и мало наполненной социальным содержанием.

Между тем, мировая экономическая мысль, если брать существо дела, а не только формальные высказывания, приходила к выводу, что противоречия внутри ПООП — это противоречия между теми, кто управляет, и теми, кем управляют. К сожалению, этот аспект проблемы развивали в основном диссиденты марксизма, т.е. те, кого называли в то время ревизионистами.

М. Джилас (Югославия), О. Шик (Чехословакия), Р. Гароди (Франция) полагали, что противоречия между управляющими и управляемыми привели к формированию в СССР не социализма, а государственного капитализма. Бывший член СЕПГ Рудольф Баро (Германия) выдвинул концепцию советского «протосоциализма» — социализма в зародышевой форме, наследника азиатского способа производства. При этом в соседнем Китае в 1960-х — начале 1970-х гг. активно обсуждалась проблема «обуржуазивания» советской элиты.

Эти и другие концепции, считает докладчик, исходили из того, что внутренние противоречия советского социализма и планомерной организации общественного производства — это уже нечто большее, нежели противоречия между высшими управляющими и управляемыми. Диссиденты марксизма считали, что противоречия внутри СССР — это уже конфликты между классами, имеющими противоположные интересы.

Не соглашаясь с оценками, провозгласившими классово-антагонистический характер советского общества, подчеркнул А. Г. Худокормов, следует все же заметить: сложившиеся в СССР отношения между высшими управляющими и рядовыми гражданами были отношениями существенно не равных социальных слоев. Советские высшие управленцы активно использовали собственную привилегированную позицию в общественной иерархии. Не в плане наследования собственности на средства производства, но в плане очень существенных преимуществ в потреблении. И со временем эти преимущества только усиливались. Сложившаяся в СССР жесткая связь начальственной должности с высоким стандартом потребления оказалась крайне опасной для самого реального социализма. Правящая партия КПСС, насчитывавшая к середине 1980-х гг. более 19 млн членов, быстрыми темпами превращалась в партию карьеристов и любителей обеспеченной красивой жизни, недоступной обычным гражданам. Сказанным, по мнению докладчика, во многом объясняется та легкость, с которой в нашей стране было покончено со всякими ростками раннего социализма.

Что касается позитивного решения отмеченной проблемы, то, высказал предположение докладчик, над ней еще придется поработать будущим сторонникам социалистической идеи.

В режиме онлайн на заседании выступила доктор философских наук, директор Научно-образовательного центра современных марксистских исследований философского факультета МГУ имени М.В. Ломоносова, профессор **Людмила Алексеевна Булавка-Бузгалина**. Она охарактеризовала деятельность А. В. Бузгалина в десяти максимах, в которых проявилась философия его бытия.

1. А. В. Бузгалин неизменно и глубоко чтит своих учителей, прежде всего Н. А. Цаголова и Н. В. Хессина, и стремился к развитию унаследованной школы.
2. Обостренное отношение к противоречиям реальности, которые питали его творческий дух, и стремление к их разрешению, хотя бы в рамках профессиональной деятельности и, прежде всего, в политической экономии.
3. Обостренное осознание противоречия не только реальности, но и противоречия своего метода исследования, своего творчества.
4. Открытие как познание. Открытием было все новое, с чем сталкивался А. В. Бузгалин не только в науке, но и в других областях: литературе, музыке, театре. И эти открытия служили источником его творчества.
5. Открытость в науке. Человек с крупными идеями и масштабно мыслящий стремится к тому, чтобы его идеи распространялись в общественном пространстве. Александр Владимирович был очень щедр на идеи, питал ими не только учеников, но и любого заинтересованного собеседника.
6. Мужественность. На обсуждение докладов он приглашал представителей разных научных взглядов в широком спектре. Терпеливо выслушивал их критику, талантливо и вежливо отвечал всем.
7. Превращение науки в культурное пространство. Достигалось это манерой изложения, формирования особого духа научных обсуждений таким образом, что пространство науки превращалось в пространство культуры.
8. Целеполагание. Оно выражалось в планах превращения разрабатываемых идей в новые ростки будущего.
9. А. В. Бузгалин был последовательным сторонником диалектики, которую он осваивал не только в «Науке логики» Гегеля и «Капитале» Маркса, но и через общение и сотрудничество с отечественными философами данного направления. Свои труды и мероприятия он часто строил по канонам диалектического метода.
10. Целостность. Она была в многообразии направлений его творческой деятельности. В наибольшей степени это проявилось в тру-

де «Глобальный капитал». Кроме того, целостность проявилась в единстве творчества и личности А. В. Бузгалина.

В заключение Л. А. Булавка-Бузгалина отметила, что вся творческая жизнь А. В. Бузгалина прошла в сотрудничестве со своим другом и соратником А. И. Колгановым.

Тему научного творчества А. В. Бузгалина продолжил доктор экономических наук, профессор, заведующий лабораторией сравнительного исследования социально-экономических систем МГУ имени М.В. Ломоносова, главный редактор журналов «Вопросы политической экономии» и «Российского экономического журнала» **Андрей Иванович Колганов**. Свое выступление он начал с сообщения о том, что 16 мая 2024 г. он подписал соглашение о сотрудничестве Международного политэкономического конгресса со Всемирной ассоциацией политической экономии в лице ее Председателя Чен Энфу.

Доклад А. И. Колганова был посвящен творческому пути А. В. Бузгалина, имя которого теперь по праву носит Международный политэкономический конгресс, а его творчество неразрывно связано с кафедрой политической экономии экономического факультета МГУ имени М.В. Ломоносова и Школой Цаголова. На базе идей этой Школы ему удалось создать свое собственное научное направление.

Научным руководителем и учителем А. В. Бузгалина был Н. В. Хессин, чьи научные достижения и личные качества оказали на него сильное влияние. В связи с этим докладчик кратко охарактеризовал научную деятельность Н. В. Хессина, основная идея которой состояла в том, что товарный характер производства генетически не связан с социализмом, хотя продолжает существовать при социализме как переходная экономическая форма. Н. В. Хессин утверждал, что как самостоятельная форма хозяйства товарное производство неизбежно рождает капитализм. По остро дискуссионному вопросу о товарном производстве при социализме Н. В. Хессин занимал крайний фланг на кафедре политической экономии. При этом детальная разработка идеи «экономической клеточки» (исходном производственном отношении экономической системы), заметил А. И. Колганов, содержит не только теоретический, но и методологический вклад Н. В. Хессина в развитие идей Школы Цаголова.

Опираясь на труды своего учителя, А. В. Бузгалин начинал свою научную деятельность именно с исследования плановости как «экономической клеточки» и исходного отношения социализма. Но новизной его подхода было выдвигание на передний план проблемы противоречий плановости. При этом он опирался на диалектический метод, который содержался в «Капитале» Маркса и «Науке логики» Гегеля, а также на творческое развитие идей знаменитого советского философа Э. В. Ильенкова. Активно используя метод диалектического противоречия, А. В. Бузгалин пришел к выводу о противоречивости становления и содержания социализма. В частности, был сделан вывод о том, что те объективные тенден-

ции развития и разрешения противоречий капитализма, которые лежат в основе движения к социализму, не нашли в практике СССР своего полного воплощения.

Критическое отношение к практике становления социализма в СССР существовало давно. Но А. В. Бузгалина и А. И. Колганова не могла удовлетворить лишь констатация факта разрыва между управляющими и управляемыми, которого вроде бы не должно быть при социализме, но который был. Задача была поставлена глубже: определить противоречия плановости как таковой, чтобы понять, почему она не нашла в СССР своего полного внутреннего развития.

Школа Цаголова, как и любая научная школа, отметил докладчик, не могла быть лишена не только различия мнений, но и внутренних недостатков. При этом надо учитывать, что она действовала в рамках идеологических ограничений и вынуждена была учитывать реальные условия своего существования. Но столь же очевидно, что в этих условиях она достигла наибольшего результата с точки зрения научного творчества. Указанные ограничения А. В. Бузгалину и А. И. Колганову не удалось преодолеть. В опубликовании монографии о противоречиях социализма в Издательстве МГУ им было отказано. Но события перелома в стране для них не стали неожиданностью. А когда этот перелом случился, заметил докладчик, одна часть коллег быстро поменяла свою научную и идеологическую ориентацию, другая ушла в бизнес, третья кинулась делать карьеру в коридорах власти. А. В. Бузгалин не присоединился ни к одной из этих категорий. Его позиция лучше всего может быть выражена строками из Омара Хайяма:

«Лучше впасть в нищету, голодать или красть

Чем в число блюдолизов презренных попасть.

Лучше кости глотать, чем прельститься слястями

Со стола у мерзавцев, имеющих власть».

Со студенческих лет А. В. Бузгалина привлекало исследование исторического перехода, который Маркс называл «скачком из царства необходимости в царство свободы». Главное, что его занимало в этой идее — конкретное понимание условий этого «скачка» и влияние вызревания его материальных условий на производственные отношения капитализма. По этой линии определились два направления исследования:

1. Изучение развития содержания и характера труда с учетом его творческого начала и в связи с нетоварным характером всеобщего труда.
2. Изучение на этой основе переходных производственных отношений, эволюции капиталистической системы с появлением слоя нетоварных, некапиталистических элементов.

В обоих случаях А. В. Бузгалин был последователем Школы Цаголова, выдвинувшей концепцию переходных производственных отношений как социально-экономических предпосылок социализма внутри капиталистической системы. Результатом совместных исследований А. В. Буз-

галина и А. И. Колганова стал двухтомный труд «Глобальный капитал», выдержавший пять изданий. Одна из основных идей этой книги состоит в том, что «поздний капитализм» не может нормально существовать и развиваться, не инкорпорируя в свой состав некапиталистические элементы. Продолжением этой идеи является вывод о том, что под влиянием развития производительных сил современная система капитализма включает новые переходные производственные отношения. Вторая концептуальная линия состоит в том, что развитие творческого характера труда в условиях научно-технологического прогресса приводит к новой форме эксплуатации наемного труда, связанной с присвоением интеллектуальной ренты.

В своем выступлении А. И. Колганов отметил постоянное расширение взглядов и научных интересов А. В. Бузгалина. Для него как для марксиста изучение общества не могло замыкаться только на политической экономии. Свои экономические исследования он органически распространял на сферу философии, социологии, политологии и публиковался в авторитетных изданиях соответствующих направлений. При этом в исследованиях, связанных с социо-культурной проблематикой, А. В. Бузгалин активно взаимодействовал со своей женой, Людмилой Булавкой-Бузгалиной, доктором философских наук.

Одним из главных достижений А. В. Бузгалина следует считать продолжение его научного потенциала в учениках. Он сумел основать и развить собственную научную школу, стать основателем журнала «Вопросы политической экономии» и Международного политэкономического конгресса. Благодаря ему все эти начинания приобрели настолько прочный характер, что продолжают его учениками и, выразил надежду А. И. Колганов, так будет продолжаться и впредь.

Тему творчества А. В. Бузгалина продолжил доктор экономических наук, руководитель Центра методологических и историко-экономических исследований, заведующий сектором истории экономической мысли Института экономики РАН, профессор Департамента теоретической экономики факультета экономических наук НИУ «Высшая школа экономики» **Георгий Джемалович Гловели**.

Он отметил, что А. В. Бузгалин много внимания уделял проблемам глобализма и альтерглобализма. В связи с этим Г. Д. Гловели обратился к наследию А. И. Чупрова, которого можно считать одним из первых авторов ранней глобализации. Он отметил, что у А. И. Чупрова впервые встречается категория «научно-технический прогресс», с его влиянием, в том числе, на развитие межстрановых экономических отношений.

А. В. Бузгалина, отметил докладчик, можно было считать «университетом» творческого марксизма. Он занимался спорной и сложной концепцией «мутантного социализма», который характеризовался как тупиковый путь движения из «царства необходимости» к «царству свободы», когда еще не было материальных предпосылок для такого рывка. Но противоречия капитализма требовали выхода за его пределы. При наличии огра-

ничений в своем осуществлении «мутантный социализм» сгенерировал позитивные черты будущего.

Докладчик отметил вклад, который внес А. В. Бузгалин в развитие марксизма, причем в разных его составных частях, о чем свидетельствуют, в том числе, последние две статьи, опубликованные в журнале «Социологические исследования», где он предостерегает от тенденций феодализации общества и критически разбирает консервативный поворот неоллиберализма. А. В. Бузгалин пытался обосновать социалистическую альтернативу будущего. Вместе со своими учениками он критически разбирал понятия «человеческий капитал» и «социальный капитал». Творческое отношение к этой проблематике представляет собой одну из важных сторон его политико-экономических исследований. Работы А. В. Бузгалина опубликованы не только в экономических, но и в философских изданиях. В частности, он организовал круглый стол по творческому марксизму в журнале «Вопросы философии».

Завершая свое выступление, Г. Д. Гловели сказал, что А. В. Бузгалин оказался одним из тех, кто, по Маяковскому, «отдал сердце времени на разрыв».

С докладом «Верность политэкономии (о научной и педагогической деятельности В. Н. Черковца)» выступил доктор экономических наук, профессор кафедры экономических и технологических наук Азербайджанского государственного экономического университета **Алиджан Педжан оглы Бабаев**.

В марте 2024 г., сказал он, исполнилось 100 лет со дня рождения Виктора Никитича Черковца — одного из выдающихся советских и российских политэкономов, представителя экономической школы МГУ им. М. В. Ломоносова, крупного ученого-теоретика.

Участник Великой Отечественной войны, Виктор Черковец окончил экономический факультет МГУ в 1954 г., и в дальнейшем вся его жизнь была связана с кафедрой политической экономии экономического факультета.

В качестве главного результата научной деятельности коллектива кафедры докладчик назвал выход в 1963 г. первого издания «Курса политической экономии» под редакцией Н. А. Цаголова (второе и третье издания вышли в 1970 и 1973–1974 гг.). В создании «Курса» Виктор Никитич участвовал не только как автор, но и как научный редактор значительной его части.

Что касается результатов личных исследований В. Н. Черковца, то они нашли отражение в двух его важнейших монографиях 1965 г.: «О методологических принципах политической экономии как научной системы» и «Планомерность социалистического производства».

В связи с этим докладчик выделил важнейшую особенность всей творческой деятельности В. Н. Черковца — будь то научная или педагогическая деятельность на экономическом факультете МГУ или в Институте экономики Академии наук СССР. Это — междисциплинарный подход.

С 1972 г., продолжил докладчик, В. Н. Черковец, оставаясь в качестве совместителя профессором кафедры политэкономии, более 12 лет руководил отделом общих проблем политической экономии социализма в Институте экономики и одновременно, почти 9 лет, был заместителем директора Института по научной работе.

Под руководством и с личным участием В. Н. Черковца вышел целый ряд важных теоретических работ, а вершиной творчества возглавляемого им коллектива является активное участие в подготовке общеполитического трехтомного фундаментального труда «Экономический строй социализма», вышедшего в свет в 1984 г.

В мае 1981 г. В. Н. Черковец возвращается на работу на экономический факультет МГУ уже в качестве декана.

В последний период своей жизни и творчества Виктор Никитич, оставаясь верным своим принципам, во всех своих публикациях и выступлениях обосновывал необходимость восстановления в полной мере — с учетом современной ситуации — официального статуса политической экономии как особой экономической науки и вузовской учебной дисциплины.

Одним из ярких свидетельств этого является опубликованная им в «Российском экономическом журнале», № 3 за 1996 г., статья «Политическая экономия как наука: историческая тенденция и социальная востребованность», название которой говорит само за себя. И вполне естественно, что В. Н. Черковец полностью поддерживал решение ВАК России о восстановлении политической экономии как отдельной, причем первой, области исследования в рамках научной специальности «Экономическая теория». Много лет он также руководил созданной им проблемной группой «Воспроизводство и экономический рост» на кафедре политической экономии экономического факультета МГУ.

В. Н. Черковец, сказал в заключение А. П. Бабаев, прожил долгую творческую жизнь и признан одним из самых ярких представителей не только кафедры политической экономии, но и экономического факультета МГУ имени М.В. Ломоносова.

* * *

Юбилейная сессия VIII Международного политэкономического конгресса имени А. В. Бузгалина продемонстрировала огромный интерес ее участников к политической экономии, соединившей опыт прошлого, накопленный плеядой выдающихся ученых разных поколений, и задачи на будущее, связанные с формированием еще не вполне изученной новой реальности. Было отмечено, что для решения этих задач необходим новый уровень развития самой политической экономии, методологически самодостаточной в новых условиях.

Требования к статьям, принимаемым к публикации в журнале «Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика»

Материал, предлагаемый для публикации, должен являться оригинальным, не публиковавшимся ранее в других научных изданиях, соответствовать профилю и научному уровню журнала. Решение о тематическом несоответствии может быть принято редколлегией без специального рецензирования и обоснования причин.

Подача статьи осуществляется в электронном виде на адрес электронной почты редакции: econeditor@econ.msu.ru.

Оформление статьи

Статья должна быть представлена на русском языке в виде файла в формате MS Word (.doc или .docx) стандартным шрифтом Times New Roman (12 пт.) с полуторным межстрочным интервалом.

Файл с текстом статьи *не должен* содержать сведений об авторе или элементов текста, позволяющих идентифицировать авторство. Сведения об авторах отправляются отдельным файлом (см. ниже).

Объем статьи

Рекомендуемый объем статьи — от 30 тыс. до 45 тыс. знаков (с пробелами).

Структура статьи

Статья должна начинаться с названия (не более 10 слов), аннотации (100–150 слов) и ключевых слов (не более 8) на русском и английском языках. В аннотации должны быть указаны предмет и цель работы, методология, основные результаты исследования, область их применения, выводы. Несоответствие между русскоязычной и англоязычной аннотациями не допускается.

Структура основной части статьи должна строиться по принятым в международном сообществе стандартам: введение (постановка проблемы по актуальной теме, цели и задачи, четкое описание структуры статьи), основная часть (обзор релевантных научных источников, описание методологии, результаты исследования и их анализ), заключение (выводы, направления дальнейших исследований), список литературы.

Сведения об авторах

К статье необходимо *отдельным файлом* приложить сведения об авторе (авторах):

- полные фамилия, имя и отчество, основное место работы (учебы), занимаемая должность;
- полный почтовый адрес основного места работы (учебы);
- ученая степень, звание;
- контактный телефон и адрес электронной почты.

Все указанные сведения об авторе (авторах) должны быть представлены на русском и английском языках.

Список литературы

Список литературы должен содержать библиографические сведения обо всех публикациях, упоминаемых в статье, и не содержать указаний на работы, на которые в тексте нет ссылок. В списке литературы помещаются сначала публикации на русском языке (в алфавитном порядке), затем публикации на языках, основанных на латинском алфавите (также в алфавитном порядке). Дополнительно должен прилагаться список русскоязычных источников в романском алфавите (транслитерация). Программой транслитерации русского текста в латиницу можно воспользоваться на сайте <http://www.translit.ru>

Оформление ссылок

Ссылки на список литературы даются в тексте в следующем виде: (Oliver, 1980), (Porter, 1994, p. 45), (Иванов, 2001, с. 20), (Porter, 1994; Иванов, 2001), (Porter, Yansen, 1991b; Иванов, 1991). Ссылки на работы трех и более авторов даются в сокращенном виде: (Гуриев и др., 2002) или (Bevan et al., 2001). Ссылки на статистические сборники, отчеты, сборники сведений и т.п. даются в виде: (Статистика акционерного дела..., 1898, с. 20), (Статистические сведения..., 1963), (Устав..., 1992, с. 30).

Все данные должны иметь сноски на источник их получения, таблицы должны быть озаглавлены. Ответственность за использование данных, не предназначенных для открытых публикаций, несут в соответствии с законодательством РФ авторы статей.

Статьи, соответствующие указанным требованиям, регистрируются, им присваивается регистрационный номер (сообщается по электронной почте). Все статьи проходят процедуру двойного «слепого» рецензирования.

Отклоненные статьи не возвращаются авторам. В случае отказа в публикации автору статьи направляется мотивированный отказ, основанный на результатах рецензирования. По запросам авторов рукописей и экспертных советов ВАК редакция предоставляет соответствующие рецензии на статью без указания имен рецензентов. Автор дает согласие на воспроизведение статьи на безвозмездной основе в Интернете.

Журнал является открытым — любой автор, независимо от гражданства, места работы и наличия ученой степени, имеет возможность опубликовать статью при соблюдении требований редакции.

Выплата гонорара за публикации не предусматривается. Плата за публикацию рукописей не взимается.

Адрес редколлегии: Москва, Ленинские горы, МГУ, 3-й учебный корпус, экономический факультет, ком.

326. **Электронная почта:** econ.msu.editor@gmail.com