

ISSN 2073-6304

ВЕСТНИК РГГУ

Серия
«Экономика.
Управление. Право»

Научный журнал

RSUH/RGGU BULLETIN

“Economics.
Management. Law”
Series

Academic Journal

Основан в 1996 г.

Founded in 1996

2
2023

RSUH/RGGU BULLETIN. “Economics. Management. Law” Series

Academic Journal

There are 4 issues of the printed version of the journal a year.

Founder and Publisher

Russian State University for the Humanities (RSUH)

RSUH/RGGU BULLETIN. “Economics. Management. Law” Series is included in the Russian Science Citation Index; in the List of leading scientific journals and other editions for publishing PhD research findings.

Peer-reviewed publications fall within the following research area:

Economics

5.2.1. Economic theory

5.2.4. Finance

5.2.5. World economy

5.2.6. Management

Jurisprudence

5.1.2. Public law (State law) Sciences

5.1.3. Private law (Civilistic) Sciences

Objectives and scope

The purpose of the journal is the dissemination and popularization of modern economic and legal knowledge, the publication of the results of relevant scientific research in the field of management, economics and law.

The main task of the journal is to become an effective means of communication between university and academic science, education and the professional community on a wide range of the most important socio-economic and legal problems of the development of regions, the country and the world.

The journal is registered by Federal Service for Supervision of Communications, Information Technology and Mass Media. Certificate on registration: PI No. FS77-61880 of 25.05.2015.

Changes were made to the record of media registration in connection with the name change, renaming of the founder, clarification of the subject – reg. No. FS77-73407 of 03.08.2018

Editorial staff office: bld. 6, Miusskaya Square, Moscow, Russia, 125047

tel: +7 (499) 973-40-96

e-mail: ynic2010@mail.ru

ВЕСТНИК РГГУ. Серия «Экономика. Управление. Право»

Научный журнал

Выходит 4 номера печатной версии журнала в год.

Учредитель и издатель

Российский государственный гуманитарный университет (РГГУ)

ВЕСТНИК РГГУ. Серия «Экономика. Управление. Право» включен в систему Российского индекса научного цитирования (РИНЦ); в Перечень рецензируемых научных изданий, в которых должны быть опубликованы основные результаты диссертаций на соискание ученой степени кандидата наук, на соискание ученой степени доктора наук по следующим научным специальностям и соответствующим им отраслям науки:

Экономика

- 5.2.1. Экономическая теория
- 5.2.4. Финансы
- 5.2.5. Мировая экономика
- 5.2.6. Менеджмент

Юриспруденция

- 5.1.2. Публично-правовые (государственно-правовые) науки
- 5.1.3. Частно-правовые (цивилистические) науки

Цели и область

Цель журнала – распространение и популяризация современных экономических и юридических знаний, публикация результатов актуальных научных исследований в области управления, экономики и права.

Главная задача журнала – стать эффективным средством коммуникации между университетской и академической наукой, образованием и профессиональным сообществом по широкому кругу важнейших социально-экономических и правовых проблем развития регионов, страны и мира.

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций, свидетельство о регистрации ПИ № ФС77-61880 от 25.05.2015 г. В запись о регистрации СМИ внесены изменения в связи с изменением названия, переименованием учредителя, уточнением тематики – регистрационный номер ПИ № ФС77-73407 от 03.08.2018 г.

Адрес редакции: 125047, Россия, Москва, Миусская пл., 6

Тел: +7 (499) 973-40-96

электронный адрес: unpc2010@mail.ru

Founder and Publisher

Russian State University for the Humanities (RSUH)

Editor-in-chief

N.I. Arkhipova, Dr. of Sci. (Economics), professor, Russian State University for the Humanities (RSUH), Moscow, Russian Federation

Editorial Board

E.V. Zenkina, Dr. of Sci. (Economics), associate professor, Russian State University for the Humanities (RSUH), Moscow, Russian Federation (*the first deputy editor-in-chief*)

S.N. Bolshakov, Dr. of Sci. (Economics), professor, Pushkin Leningrad State University, St. Petersburg, Russian Federation

I.Yu. Il'ina, Dr. of Sci. (Economics), professor, Russian State University for the Humanities (RSUH), Moscow, Russian Federation

L.A. Talimova, Dr. of Sci. (Economics), professor, Karaganda University of Kazpotreboyz, Karaganda, Republic of Kazakhstan

E.L. Gerasimov, Cand. of Sci. (Economics), associate professor, Belarus State Economic University, Minsk, Republic of Belarus

V.A. Volokh, Dr. of Sci. (Economics), professor, The State University of Management, Moscow, Russian Federation

V.N. Nezamaikin, Dr. of Sci. (Economics), professor, Russian State University for the Humanities (RSUH), Moscow, Russian Federation

V.M. Tumin, Dr. of Sci. (Economics), professor, Moscow Polytechnic University, Moscow, Russian Federation

S.V. Timofeev, Dr. of Sci. (Law), professor, Russian State University for the Humanities (RSUH), Moscow, Russian Federation

E.N. Shcherbak, Dr. of Sci. (Law), professor, Russian State University for the Humanities (RSUH), Moscow, Russian Federation

O.N. Bulakov, Dr. of Sci. (Law), professor, Moscow Humanitarian University, Moscow, Russian Federation

T.M. Alieva, Cand. of Sci. (Economics), associate professor, Russian State University for the Humanities (RSUH), Moscow, Russian Federation (*executive secretary of the series*)

Executive editors

E.V. Zenkina, Dr. of Sci. (Economics), associate professor, RSUH

T.M. Alieva, Cand. of Sci. (Economics), associate professor, RSUH

Учредитель и издатель

Российский государственный гуманитарный университет (РГГУ)

Главный редактор

Н.И. Архипова, доктор экономических наук, профессор, Российский государственный гуманитарный университет (РГГУ), Москва, Российская Федерация

Редакционная коллегия

Е.В. Зенкина, доктор экономических наук, доцент, Российский государственный гуманитарный университет (РГГУ), Москва, Российская Федерация
(*заместитель главного редактора*)

С.Н. Большаков, доктор экономических наук, профессор, АГОУ ВО ЛО «Ленинградский государственный университет имени А.С. Пушкина», Санкт-Петербург, Российская Федерация

И.Ю. Ильина, доктор экономических наук, профессор, Российский государственный гуманитарный университет (РГГУ), Москва, Российская Федерация

Л.А. Талимова, доктор экономических наук, профессор, Карагандинский университет Казпотребсоюза, Караганда, Республика Казахстан

Е.Л. Герасимов, кандидат экономических наук, доцент, Белорусский государственный экономический университет (БГЭУ), Минск, Республика Беларусь

В.А. Волох, доктор экономических наук, профессор, Государственный университет управления (ГУУ), Москва, Российская Федерация

В.Н. Незамайкин, доктор экономических наук, профессор, Российский государственный гуманитарный университет (РГГУ), Москва, Российская Федерация

В.М. Тумин, доктор экономических наук, профессор, Московский политехнический университет, Москва, Российская Федерация

С.В. Тимофеев, доктор юридических наук, профессор, Российский государственный гуманитарный университет (РГГУ), Москва, Российская Федерация

Е.Н. Шербак, доктор юридических наук, профессор, Российский государственный гуманитарный университет (РГГУ), Москва, Российская Федерация

О.Н. Булаков, доктор юридических наук, профессор, Московский гуманитарный университет, Москва, Российская Федерация

Т.М. Алиева, кандидат экономических наук, доцент, Российский государственный гуманитарный университет (РГГУ), Москва, Российская Федерация
(*ответственный секретарь серии*)

Ответственные за выпуск

Е.В. Зенкина, доктор экономических наук, доцент, РГГУ

Т.М. Алиева, кандидат экономических наук, доцент, РГГУ

CONTENTS

Management

<i>Andrei B. Il'in, Yuliya S. Sizova</i> ESG-Principles of public and corporate governance	8
<i>Elena V. Zenkina, Ol'ga Yu. Myasnikova</i> Current methods for assessing the effectiveness of social and human capital management measures	20
<i>Elena N. Pyatsheva, Anzhelika F. Orlova</i> Promising directions for the development of personnel analytics at enterprises	29

Economy

<i>Oleg S. Sukharev</i> Models of industrialization with the cumulative effect of the economic policy pursued in Russia	42
<i>Irina A. Kiseleva, Yuliya A. Nazarova</i> Approaches to perfecting Russian climate legislation taking into account international practice	69
<i>Svetlana N. Lobanova</i> Foreign experience in the use of marketing in the banking sector	85
<i>Vladimir K. Spil'nichenko</i> Theoretical and practical analysis of Russian digital financial assets	102

Law

<i>Elena Yu. Knyazeva</i> The tax system as an institution of Russian law. Issues of terminology	118
<i>Tat'yana V. Belova</i> Loss of corporate control in limited liability companies. Risks and legal ways of overcoming	129

СОДЕРЖАНИЕ

Управление

<i>Андрей Б. Ильин, Юлия С. Сизова</i> ESG-принципы публичного и корпоративного управления	8
<i>Елена В. Зенкина, Ольга Ю. Мясникова</i> Современные методы оценки эффективности мероприятий по управлению социальным и человеческим капиталом	20
<i>Елена Н. Пятишева, Анжелика Ф. Орлова</i> Перспективные направления развития кадровой аналитики на предприятиях	29

Экономика

<i>Олег С. Сухарев</i> Модели индустриализации при накопительном эффекте экономической политики, проводимой в России	42
<i>Ирина А. Киселева, Юлия А. Назарова</i> Подходы к совершенствованию климатического законодательства России с учетом международной практики	69
<i>Светлана Н. Лобанова</i> Зарубежный опыт использования маркетинга в банковской сфере	85
<i>Владимир К. Спильниченко</i> Теоретико-практический анализ российских цифровых финансовых активов	102

Право

<i>Елена Ю. Князева</i> Налоговая система как институт российского права: вопросы терминологии	118
<i>Татьяна В. Белова</i> Утрата корпоративного контроля в обществах с ограниченной ответственностью: риски и правовые способы преодоления	129

Управление

УДК 350+005

DOI: 10.28995/2073-6304-2023-2-8-19

ESG-принципы публичного и корпоративного управления

Андрей Б. Ильин

*Российский государственный гуманитарный университет,
Москва, Россия, ilin.ab@rggu.ru*

Юлия С. Сизова

*Российский университет дружбы народов (РУДН),
Москва, Россия, sizova-yus@rudn.ru*

Аннотация. В настоящее время в научных публикациях все чаще можно встретить термин ESG (Environment, Social, Governance – в переводе с английского «окружающая среда, общество, управление»). Однако данный термин появился еще в 2004 г. До этого многие исследования были посвящены устойчивому развитию, где, в том числе, рассматривались и по-прежнему анализируются социальные, экономические, экологические факторы влияния на развитие, в том числе региональной экономики. Концепция устойчивого развития получила распространение еще раньше – в 1987 г.

Сегодня принципы устойчивости трансформировались в экологическое, социальное и корпоративное управление (ESG). С чем связан рефрешмент термина? Соответствие трендам? Либо действительно предпринимательские структуры переориентировались на защиту окружающей среды и социальную ответственность перед обществом? Возможно ли применять ESG-принципы как к публичному, так и к корпоративному управлению? На эти вопросы авторы дают ответы в данной статье.

Первая часть статьи посвящена сущности содержания устойчивого развития в государственном управлении. В частности, раскрыты особенности региональной экономики. Предлагается уточнение понятия «устойчивое развитие региональной экономики».

Вторая часть статьи посвящена ESG-принципам в бизнесе, действиям предпринимательских структур по соответствию своей деятельности вызовам «зеленой» повестки.

Ключевые слова: государственное управление, корпоративное управление, органы власти, предпринимательские структуры, менеджмент

© Ильин А.Б., Сизова Ю.С., 2023

Для цитирования: Ильин А.Б., Сизова Ю.С. ESG-принципы публичного и корпоративного управления // Вестник РГГУ. Серия «Экономика. Управление. Право». 2023. № 2. С. 8–19. DOI: 10.28995/2073-6304-2023-2-8-19

ESG-Principles of public and corporate governance

Andrei B. Il'in

*Russian State University for the Humanities, Moscow, Russia
ilin.ab@rggu.ru*

Yuliya S. Sizova

*Peoples' Friendship University of Russia (RUDN University),
Moscow, Russia, sizova-yus@rudn.ru*

Abstract. Currently, the term ESG (Environment, Social, Governance) is commonly found in scientific papers though the term was introduced in 2004. Before that, many studies were devoted to the issues of sustainable development, where, among others, the social, economic, and environmental factors influencing the development, including the regional economy, were considered and are still being analyzed. The concept of sustainable development became widely recognized even earlier – in 1987.

Currently the principles of sustainability were transformed into environmental, social and corporate governance (ESG). What is the reason for the renewal of the term? Following the trend? Or have the business structures really shifted to environmental protection and social responsibility towards society? Is it possible to apply ESG principles to both public and corporate governance? The authors give answers to those questions in the article.

Its first part is about the sustainable development essence in public administration and in particular, about the features of the regional economy. Authors propose a clarification of the concept of sustainable development of the regional economy.

The second part of the paper is about ESG principles in business, and the activities of business structures to match their performance with the challenges of the “green” agenda.

Keywords: public administration, corporate governance, authorities, business structures, management

For citation: Il'in, A.B. and Sizova, Yu.S. (2023), “ESG-Principles of public and corporate governance”, *RSUH/RGGU Bulletin. “Economics. Management. Law” Series*, no. 2, pp. 8–19, DOI: 10.28995/2073-6304-2023-2-8-19

Введение

Понимание термина «устойчивое экономическое развитие» неоднозначно. К сожалению, на настоящий момент, несмотря на большое количество научных трудов, посвященных этому вопросу, не существует единого мнения, какие же показатели должен включать в себя этот термин.

Термин «устойчивое развитие» используется с 1970-х гг. для обозначения процесса создания экономического роста и длительного процветания при одновременной защите окружающей среды. Этот подход выступает за сбалансированность экономических, социальных и экологических целей. Он стремится обеспечить справедливое, эффективное и устойчивое развитие. Концепция устойчивого развития развивалась с течением времени, поскольку экономисты предлагали различные подходы к ее достижению.

Концепция устойчивого развития региона предполагает эффективное использование ресурсов, чтобы будущие поколения могли получить доступ к ним в их естественном состоянии. Это означает, что управленческие решения должны приниматься с учетом их долгосрочного воздействия как на местное население, так и на окружающую среду. Устойчивое развитие требует тщательного планирования и сотрудничества между заинтересованными сторонами из различных секторов, таких как бизнес, правительство, гражданское общество, научные сообщества, международные организации и другие соответствующие субъекты.

Концепция устойчивого развития получила международное признание в 1972 г. на Конференции ООН по окружающей среде. Несмотря на то, что термин «устойчивое развитие» еще не был сформулирован в то время, сама идея о том, что и развитие, и окружающая среда, которые до этого времени не рассматривались как единое целое, могут теперь формировать синергетический эффект, была принята международным сообществом.

Впервые термин «устойчивое развитие» был использован в докладе «Наше общее будущее» Комиссии по окружающей среде и развитию в 1987 г. (автор доклада – премьер-министр Норвегии Г.Х. Брундтланд). В нем отмечалось, что именно курс на устойчивое развитие позволит решить проблему деградации окружающей среды. В основу доклада Г.Х. Брундтланд легли работы Р. Карсон [Carson 2002, p. 450] и Г. Хардина [Hardin 1968], выразивших глубокую озабоченность о том, что деятельность человека «оказывает серьезное и негативное воздействие на планету; модели роста и развития будут неустойчивыми, если они будут и впредь бесконтрольны».

Именно в 1987 г. прозвучала первая формулировка, которая является «классическим» определением устойчивого развития: «развитие, отвечающее потребностям настоящего времени, без ущерба для способности будущих поколений удовлетворять свои собственные потребности»¹.

В 2002 г. на Всемирной встрече по устойчивому развитию (г. Йоханнесбург) были достигнуты три ключевых результата: 1) политическая декларация, 2) план выполнения решений и 3) партнерские инициативы. Эти ключевые решения включали обязательства в отношении устойчивого потребления и производства, водоснабжения, санитарии и энергетики.

Вопрос о концепции устойчивого развития возникал в 1992 г. на Конференции ООН по окружающей среде и развитию. Считается, что это была первая попытка международного сообщества в разработке стратегии для перехода к более устойчивой модели развития.

В 2005 г. правительство Великобритании опубликовало «Пять принципов устойчивого развития»² (рис. 1).



Рис. 1. Принципы устойчивого развития

¹Report of the World Commission on Environment and Development: Our Common Future [Электронный ресурс]. URL: <https://sustainabledevelopment.un.org/content/documents/5987our-common-future.pdf> (дата обращения 10 февраля 2023).

²Sustainable Development Commission [Электронный ресурс]. URL: https://www.sd-commission.org.uk/pages/the_principles.html (дата обращения 10 февраля 2023).

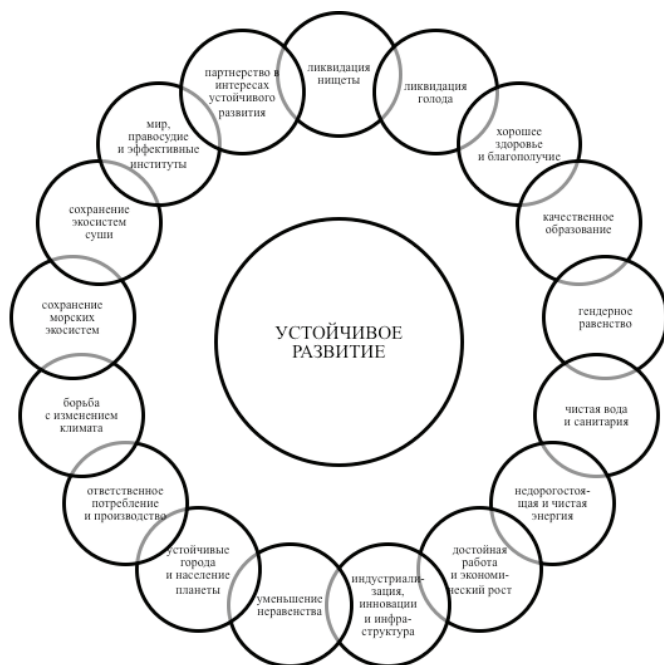


Рис. 2. Цели устойчивого развития

Источник: Доклад о целях в области устойчивого развития, 2019 г.

В 2015 г. в ООН была принята «Повестка дня в области устойчивого развития на период до 2030 г.». Она включает 17 целей устойчивого развития³ (рис. 2).

Стоит отметить, что Российская Федерация, присоединившись к данной повестке, проводит ежегодный мониторинг по достижению вышеобозначенных целей, в том числе используя данный подход к развитию регионов и городов⁴.

Вопросы устойчивого экономического развития регионов нашли свое отражение также и в работах отечественных и зару-

³ Доклад о Целях в области устойчивого развития, 2019 год / ООН [Электронный ресурс]. URL: https://unstats.un.org/sdgs/report/2019/The-Sustainable-Development-Goals-Report-2019_Russian.pdf (дата обращения 10 февраля 2023).

⁴ Цели устойчивого развития в Российской Федерации. 2020: Крат. стат. сб. / Росстат. М., 2020. 79 с.

бежных экономистов, которые рассматривали различные аспекты данного понятия.

Общие проблемы устойчивости регионального развития волновали таких исследователей, как И.В. Арженовский, А.Г. Гранберг, Л.И. Абалкин, С.Ю. Глазьев, А.М. Асалиев и др.

Социальный и социально-экономический аспекты устойчивого развития раскрываются в работах зарубежных исследователей, таких как Э. Денисон, У. Изард, Д. Медоуз, Ф. Парето, Я. Тинберген и др. Основной акцент делается на социальное и социально-экономическое направления устойчивого экономического развития региона.

В.И. Данилов, И.И. Думова, О.К. Дрейер, В.А. Лось, Н.Ф. Реймерс, А.Д. Урсул и др. посвятили свои работы экологическим аспектам устойчивого развития, а, например, А.А. Гусев, П.Я. Бакланов, Г.М. Мкртчян, Р.Е. Торгашев и др. сосредоточивались на методах управления природопользованием в контексте обеспечения устойчивого экономического развития.

Как различаются подходы к определению понятия «устойчивое развитие», так различаются и подходы к отбору показателей устойчивого развития.

Т.В. Алферова систематизировала показатели оценки уровня устойчивого развития региональной экономики и представила перечень показателей, «встречающихся у большинства авторов, который мог бы послужить основой для разработки базовых универсальных индикаторов, пригодных и для измерения на региональном уровне управления, и для межрегионального сравнения» [Алферова 2020]. В ходе исследования Т.В. Алферовой было выделено в общей сложности 193 показателя [Алферова 2020]. Их можно распределить на следующие обобщенные категории, представленные на рис. 3.

С учетом многообразия подходов к трактовке термина «устойчивое развитие», Е.А. Старикова выделяет следующие основные подходы к данному понятию, отраженные на рис. 4.

Поскольку количество подходов экономистов к пониманию и трактовке термина «устойчивое развитие» велико, количество факторов, предлагаемых к рассмотрению в рамках этой темы, может исчисляться сотнями, то изучение этого явления сильно затруднено. Авторы данной статьи склоняются к применению принципов ESG в контексте концепции устойчивого развития и рассмотрению их на трех уровнях:

- 1) макроуровне (уровень государства);
- 2) мезоуровне (уровень региона);
- 3) микроуровне (уровень хозяйствующего субъекта/фирмы).

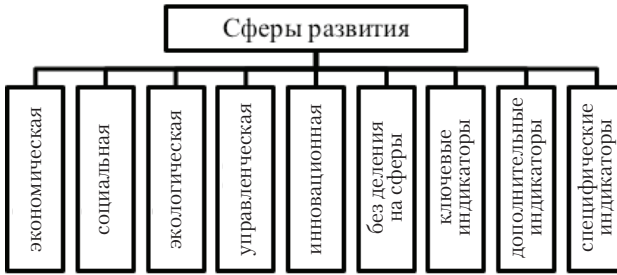


Рис. 3. Показатели устойчивости развития региональной экономики
 Источник: составлено авторами на основе [Алферова 2020].

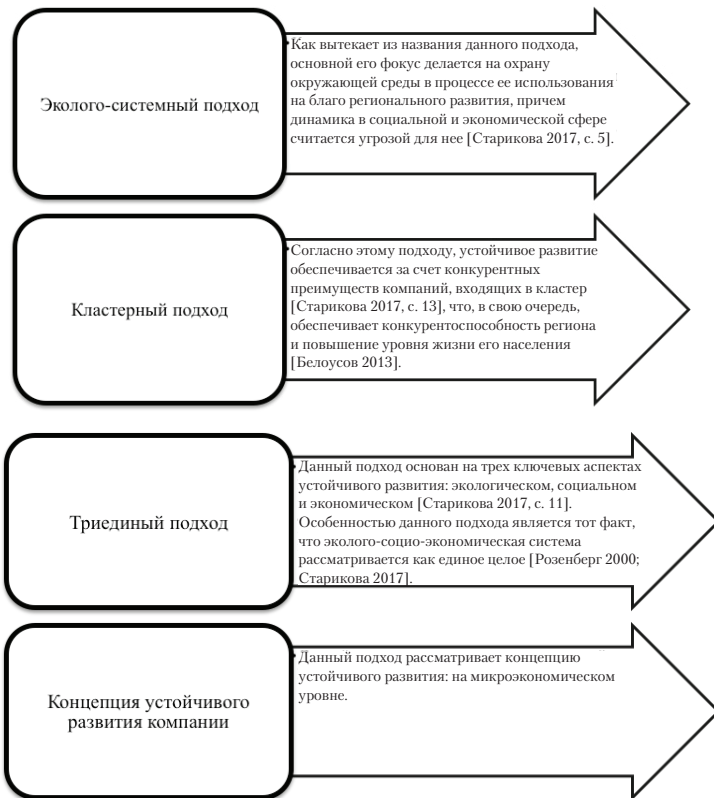


Рис. 4. Основные подходы к определению устойчивого развития
 Источник: составлено авторами на основе [Старикова 2017].

ESG-повестка на макро- и мезоуровне

Использование принципов ESG, которые направлены на создание положительного влияния на жизнь людей при минимизации негативного воздействия на окружающую среду или общество в целом, в настоящее время делает понимание концепции «устойчивое развитие» более понятным и прозрачным.

С развитием промышленного и сектора и сектора услуг в большинстве стран мира существенно увеличивается нагрузка на экологию, что, соответственно, отражается на социальной сфере данных стран, на жизни населения. Таким образом, государственные органы придерживаются определенной политики, внедряя принципы ESG на государственном уровне, затрагивая сферы социального обеспечения и управления.

Правительства различных стран поддерживают принципы ESG на государственном уровне путем постановки ESG целей в рамках государственных программ, внедрения политики и правил ESG для регионов и бизнеса, учитывая ESG факторы при принятии решений по государственным активам и обязательствам. Таким образом правительства стремятся соответствовать ожиданиям своих граждан и поддерживать общественный интерес к своим политическим решениям.

К соблюдению ESG-повестки можно отнести сокращение выбросов углекислого газа за счет использования чистых источников энергии (энергия солнца и ветра); инвестиции в технологии, позволяющие использовать ресурсы более эффективно; продвижение справедливой трудовой практики; пропаганду корпоративной социальной ответственности; поощрение гендерного равенства; обеспечение доступа к таким значимым услугам, как здравоохранение и образование, а также предотвращение чрезмерной эксплуатации природных ресурсов или загрязнения.

В свете ESG-повестки у государства несколько ключевых ролей – оно выступает в качестве потребителя, инвестора и заемщика. Каждая из этих ролей подразумевает строгое соблюдение принципов ESG, которые, к сожалению, на настоящий момент еще не до конца определены. Таким образом, одна из важнейших задач государства – на нормативном уровне дать им четкое определение и закрепить на национальном уровне. Также стоит отметить, что различные уровни управления устойчивым развитием также должны быть четко скоординированы государством на институциональном уровне.

Развитие экономической, социальной и экологической сфер жизнедеятельности требует соответствующей нормативной пра-

новой базы в ключевых сферах экономики (энергетика, транспорт, строительство, сельское хозяйство и др.) и ключевых инструментов «зеленой» экономики⁵.

Следование ESG-стандартам на региональном уровне – это не только добровольный выбор регионов, но и необходимая мера, отвечающая запросам обществу. Обязательства по следованию принципам социальной ответственности, которые принимают на себя регионы, безусловно сопряжены с дополнительными расходами. Но в то же время такая политика предоставляет весомые преимущества, такие как повышение инвестиционной и инновационной привлекательности региона, а также открывает перспективы в новых стратегических партнерствах. Гудвил региона – это и важнейший нематериальный актив, и огромный ресурс, обеспечивающий ему устойчивое конкурентное преимущество.

Цели устойчивого развития выстраивают сегодня стратегии деятельности не только предпринимательских структур, но и стран, а также отдельных регионов. ESG способствует открытому диалогу со стейкхолдерами, поскольку большинство репутационных рисков появляется вследствие пассивности в информировании обществу.

Привлекательность региона формируется информационной прозрачностью, которая отражается в рейтингах как практических инструментах работы с репутационными программами в долгосрочной перспективе и рэнкингах, отражающих текущее состояние деятельности (работа с имиджем региона). «То есть в зависимости от того, с какими стейкхолдерами придется работать, следует выбирать и критерии реализации ESG-повестки» [Кулибанова и др. 2022].

Пример применения этих подходов: в индийском штате Гуджарат правительство внедрило систему электронного управления, которая позволила улучшить управление такими ресурсами, как водоснабжение.

Таким образом, авторы формулируют следующие ESG-принципы на макро- и мезоуровне:

- 1) создание положительной доступной среды для качества жизни людей в стране и регионе;
- 2) минимизация негативного воздействия на окружающую среду;
- 3) этическая важность принятия ESG органами власти;
- 4) поддержка принципов ESG государством;
- 5) принятие политических решений с учетом ESG.

⁵ ESG-трансформация как вектор устойчивого развития [Электронный ресурс]. URL: <https://mgimo.ru/upload/2022/10/esg-transformatsiya-kak-vektor-ustoychivogo-razvitiya-tom2.pdf> (дата обращения 10 февраля 2023).

ESG-новостка на микроуровне

Компании используют устойчивость как индикатор социальной ответственности перед обществом. Действия юридического лица по защите окружающей среды сегодня даже повышают капитализацию фирмы. Социальная ответственность бизнеса выражается в том, что предпринимательские структуры создают новые рабочие места, выполняют обязательства перед государством и обществом, то есть отчисляют налоги и страховые взносы за наемных работников, предоставляют им социальные гарантии. В данном случае их коммерческая деятельность устойчива, поскольку данные управленческие действия направлены на защиту от факторов воздействия внешней и внутренней среды.

Среди лидеров по достижению целей устойчивого развития в России можно отметить такие компании, как НЛМК, СИБУР Холдинг, Северсталь, Норильский никель, НОВАТЭК, Сбербанк России, Росатом, Русал, Роснефть, АФК «Система». Однако в большинстве случаев речь пока здесь идет об информационной пропаганде (гринвошинг). Распоряжением Правительства России от 14.07.2021 № 1912-р «Об утверждении целей и основных направлений устойчивого (в том числе “зеленого”) развития Российской Федерации» к основным направлениям устойчивого развития были отнесены: обращение с отходами; энергетика; строительство; промышленность; транспорт и промышленная техника; водоснабжение и водоотведение; природные ландшафты, реки, водоемы и биоразнообразие; сельское хозяйство; устойчивая инфраструктура.

Субъекты малого и среднего предпринимательства находятся в стороне от тренда на ESG. Их действия носят лишь точечный характер, например отказ от бумажных чеков, переход на гибридную модель офиса и др.

Примеры ESG деятельности бизнеса за рубежом: в Дании, где компании перешли на возобновляемые источники энергии, что привело к сокращению выбросов углекислого газа на 20%; в Кении, где компании сосредоточились на расширении доступа к образованию путем предоставления стипендий или поддержки школ необходимыми материалами; в Непале, где компании внедряли ответственную практику утилизации отходов, что привело к улучшению санитарных условий для населения, проживающего вблизи промышленных объектов; и, наконец, в Китае, где компании разработали проекты зеленой инфраструктуры, направленные на улучшение качества воздуха в городах.

Таким образом, авторы формулируют следующие ESG-принципы на микроуровне:

- 1) сокращение компаниями выбросов углекислого газа в атмосферу;
- 2) использование альтернативных и возобновляемых источников энергии;
- 3) обеспечение доступа к здравоохранению и образованию;
- 4) социальная ответственность бизнеса;
- 5) деловая репутация бизнеса;
- 6) создание «зеленой» инфраструктуры.

Заключение

Инициативы органов власти и предпринимательских структур демонстрируют, как принципы ESG могут быть эффективно реализованы для достижения устойчивого развития. В конечном итоге важно, чтобы все заинтересованные стороны работали вместе для достижения общих целей, и будущие поколения могли извлечь пользу из этих коллективных усилий. В то же время ESG-принципы не должны обманывать сами себя, то есть не подвергаться гринвошингу, а реально содействовать росту и развитию экономики, населения, бизнеса.

Литература

- Алферова 2020 – *Алферова Т.В.* Устойчивое развитие региона: подходы к отбору показателей оценки // Вестник Пермского университета. Серия «Экономика». 2020. Т. 15. № 4. С. 494–511. doi: 10.17072/1994-9960-2020-4-494-511.
- Белоусов 2013 – *Белоусов К.* Современный этап эволюции концепции устойчивого развития и формирование парадигмы корпоративной устойчивости // Проблемы современной экономики. 2013. № 1. С. 47–49.
- Кулибанова и др. 2022 – *Кулибанова В.В., Тэор Т.Р., Ильина И.А., Шарахина Л.В.* Развитие ESG-повестки в РФ на региональном уровне // п-Есопому. 2022. Т. 15. № 5. С. 95–110.
- Розенберг и др. 2000 – *Розенберг Г.С., Черникова С.А., Краснощеков Г.П.* Мифы и реальность устойчивого развития // Проблемы прогнозирования. 2000. № 2. С. 130–154.
- Старикова 2017 – *Старикова Е.А.* Современные подходы к трактовке концепции устойчивого развития // Вестник РУДН. Серия: Экономика. 2017. Т. 25. № 1. С. 7–17.
- Carson 2002 – *Carson R.* Silent Spring. Mariner Books, 2002.
- Hardin 1968 – *Hardin G.* The Tragedy of the Commons. Science // New Series, 1968. Vol. 162. No. 3859. P. 1243–1248.

References

- Alferova, T.V. (2020), "Sustainable development of the region: Approaches to selecting evaluation indicators", *Perm University Herald. Economy*, vol. 15, no. 4, pp. 494–511, doi: 10.17072/1994-9960-2020-4-491-511.
- Belousov, K. (2013), "Contemporary stage of evolution of the sustainable development concept and formation of the corporate sustainability paradigm", *Problems of Modern Economics*, no. 1, pp. 47–49.
- Carson, R. (2002), *Silent Spring*, Mariner Books, Houghton Mifflin Harcourt, Boston.
- Hardin, G. (1968), "The Tragedy of the Commons", *Science, New Series*, vol. 162, no. 3859, pp. 1243–1248.
- Kulibanova, V.V., Teor, T.R., Il'ina, I.A. and Sharakhina, L.V. (2022), "Development of the ESG- agenda in Russia at the regional level", *π-Economy*, vol. 15, no. 5, pp. 95–110.
- Rozenberg, G.S., Chernikova, S.A. and Krasnoshchekov, G.P. (2000), "Myths and reality of sustainable development", *Studies on Russian Economic Development*, no. 2, pp. 130–154.
- Starikova, E.A. (2017), "The contemporary approaches to Interpretation of the sustainable development concept", *RUDN Journal of Economics*, vol. 25, no. 1, pp. 7–17.

Информация об авторах

Андрей Б. Ильин, доктор экономических наук, доцент, Российский государственный гуманитарный университет, Москва, Россия; 125047, Россия, Москва, Миусская пл., д. 6; ilin.ab@rggu.ru

Юлия С. Сизова, кандидат экономических наук, Российский университет дружбы народов (РУДН), Москва, Россия; 117198, Москва, ул. Миклухо-Маклая, д. 6; sizova-yus@rudn.ru

Information about the authors

Andrei B. Il'in, Dr. of Sci. (Economics), associate professor, Russian State University for the Humanities, Moscow, Russia; bld. 6, Miusskaya Square, Moscow, Russia, 125047; ilin.ab@rggu.ru

Yuliya S. Sizova, Cand. of Sci. (Economics), Peoples' Friendship University of Russia (RUDN University), Moscow, Russia; bld. 6, Miklukho-Maklaya Street, Moscow, Russia, 117198; sizova-yus@rudn.ru

УДК 005.95

DOI: 10.28995/2073-6304-2023-2-20-28

Современные методы
оценки эффективности мероприятий
по управлению социальным и человеческим
капиталом

Елена В. Зенкина

*Российский государственный гуманитарный университет,
Москва, Россия, evzenkina@mail.ru,
ORCID ID 0000-0003-2192-4715*

Ольга Ю. Мясникова

*Московский финансово-промышленный университет «Синергия»,
Москва, Россия, o_myasnikova@mail.ru
ORCID ID 0000-0001-6861-4648*

Аннотация. В статье рассматривается целесообразность применения концепции корпоративной социальной ответственности в процессе управления организацией, которая предполагает инвестиции в развитие человеческих ресурсов. Предложен шестиступенчатый алгоритм для оценки эффективности мероприятий и вложенных инвестиций, направленных на улучшение качества социального и человеческого капитала.

Ключевые слова: корпоративная социальная ответственность, человеческие ресурсы, человеческий капитал, социальный капитал

Для цитирования: Зенкина Е.В., Мясникова О.Ю. Современные методы оценки эффективности мероприятий по управлению социальным и человеческим капиталом // Вестник РГГУ. Серия «Экономика. Управление. Право». 2023. № 2. С. 20–28. DOI: 10.28995/2073-6304-2023-2-20-28

Current methods for assessing the effectiveness of social and human capital management measures

Elena V. Zenkina

*Russian State University for the Humanities, Moscow, Russia,
evzenkina@mail.ru*

Ol'ga Yu. Myasnikova

*Moscow University for Industry and Finance "Synergy",
Moscow, Russia, o_myasnikova@mail.ru*

Abstract. The presented paper considers the expediency of the concept of corporate social responsibility applying in the process of organization managing, which implies investments in the human resources development. A six-step algorithm is proposed to evaluate the effectiveness of measures and investments aimed at the quality improving of social and human capital.

Keywords: corporate social responsibility, human resources, human capital, social capital

For citation: Zenkina, E.V. and Myasnikova, O.Yu. (2023) "Current methods for assessing the effectiveness of social and human capital management measures", *RSUH/RGGU Bulletin. "Economics. Management. Law" Series*, no. 2, pp. 20–28, DOI: 10.28995/2073-6304-2023-2-20-28

Введение

В современной экономической системе любого государства тренд на устойчивое развитие организации тесно связан с концепцией корпоративной социальной ответственности [Алексеевко и др. 2011]. В настоящее время многие акционеры и владельцы бизнеса хотят показать, что целью их компаний является не только извлечение прибыли, но и общественная польза. На западе многие компании уже на протяжении 40–50 лет внедряют принципы и концепции социальной ответственности в бизнесе. В России эта концепция получила распространение только в конце 1990-х – начале 2000-х годов. По данным медиахолдинга РБК, 86% российских компаний испытывают нехватку квалифицированных кадров, вследствие чего наблюдается достаточно жесткая конкуренция за персонал на рынке труда, особенно в некоторых отраслях промышленности. При этом у молодых специалистов выбор работодателя все чаще зависит от позиции компании в области корпоративной социальной ответственности [Владимирова и др. 2020].

Организациям необходимо измерять свое нефинансовое влияние и нематериальную ценность, применяя различные подходы и методы [Сопилко и др. 2018]. Определив «что» и «почему», организации все чаще переходят к решению вопроса «как». Предприятия пытаются выяснить, как формально измерять и оценивать свое влияние и зависимость в области социального и человеческого капитала, используя эту информацию для принятия управленческих решений [Кондаурова 2021].

Формирование человеческого капитала – это процесс постепенного увеличения его запаса, создания квалифицированной, обученной и эффективной рабочей силы. В настоящее время человеческий капитал различных стран развивается по-разному, в том числе за счет предоставления более качественного образования, медицинского обслуживания населения и т. д. Инвестирование в развитие этих направлений социальных сфер общества значительно увеличивает экономическую отдачу от человеческого капитала. В данном случае человеческий капитал относится к нематериальным активам и характеристикам, которые улучшают производительность труда и приносят пользу экономике государства.

По мнению специалистов в этой области, человеческим капиталом может выступать любое человеческое качество или навык, которые могут улучшить экономический результат и производительность предприятия. Такими характеристиками могут быть уровень образования, способность к обучению на рабочем месте или практический опыт, состояние здоровья, в том числе психического и эмоционального, пунктуальность, лидерские качества, умение работать в команде, коммуникативные способности и т. д. Инвестирование в эти качества увеличивает ценность человеческого капитала. Однако на практике достаточно трудно провести количественную оценку эффективности инвестиций в эти нематериальные активы и рассчитать стоимость человеческого капитала в денежном эквиваленте.

Так, человеческий капитал рабочего на предприятиях первичного и вторичного сектора экономики зачастую привязан к базовой производительности по количеству изделий, производимых в час. Однако на некоторых предприятиях промышленного сектора человеческий капитал может зависеть от физических способностей и силы работника, что затрудняет количественную оценку. Широкий спектр профессий в сфере услуг зачастую предполагает наличие разнообразных способностей и навыков, а компетенции сотрудников третичного сектора экономики трудно поддаются измерению. Например, человеческий капитал педагога не может быть количественно измерен дипломом о высшем педагогическом

образовании или количеством пройденных курсов повышения квалификации.

В свою очередь, социальный капитал – это совокупность социальных сетей и сетевых контактов, а также определенные нормы и правила, которые устанавливаются с целью облегчения совместного взаимодействия между людьми и сообществами, а также способствуют сотрудничеству и доверию между людьми [Иванов и др. 2014].

Управление человеческим и социальным капиталом практически невозможно осуществлять без наличия инвестиций и ресурсов для его развития. Еще в 1950-х годах, согласно теории Г. Беккера и Т. Шульца, человеческие ресурсы входили в состав факторов производства и считалось, что инвестиции в развитие рабочей силы так же важны и необходимы, как и инвестиции в основные средства, поскольку они активно влияют на уровень дохода и экономический результат организации [Горбачева, Сопилко 2021]. Практический опыт показывает, что инвестиции помогают создать долгосрочную ценность человеческих ресурсов для бизнеса, а также способствуют налаживанию конструктивного общения и взаимодействия с сотрудниками.

В настоящее время наблюдается активизация спроса на инструменты для оценки и измерения социального и человеческого капитала компаний, однако разработано и апробировано на практике лишь несколько из них. Например, Всемирный совет предпринимателей по устойчивому развитию (WBCSD) в рамках своей программы «Переопределение ценности» создал отдел по вопросам социального и человеческого капитала, который занимается разработкой правил и алгоритмов для измерения ценности людей и сообществ. В этих методических указаниях отражены основные этапы последовательного процесса измерения, оценки и управления социальным и человеческим капиталом. Данная программа предполагает проведение научных исследований, анализ отзывов пользователей и практиков с целью постоянного совершенствования разработанных стандартов и инструментов измерения.

Составляющие человеческого и социального капитала могут варьироваться в зависимости от размеров, сферы деятельности, географического положения и прочих характеристик конкретной организации. Однако любая организация для измерения эффективности мероприятий по их развитию может следовать алгоритму, представленному в рис. 1.

На первом этапе необходимо понять, что именно необходимо измерить, определить параметры оценки, которые зависят от целей и стратегических задач управления человеческими ресурсами (рис. 2).

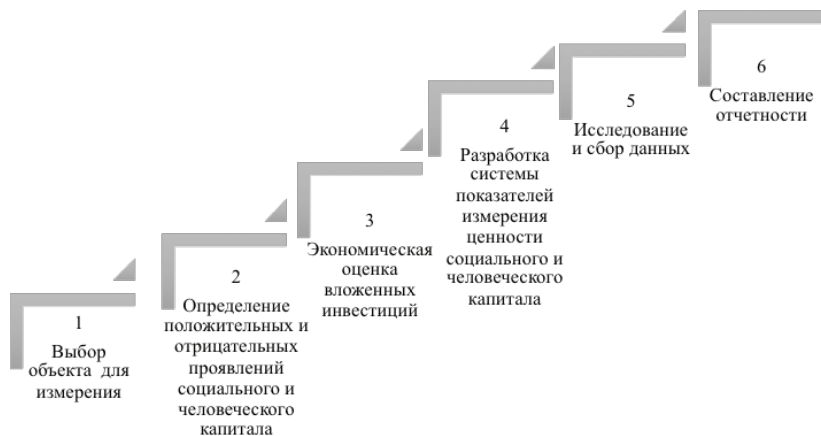


Рис. 1. Алгоритм для оценки эффективности мероприятий и вложенных инвестиций по улучшению качества социального и человеческого капитала

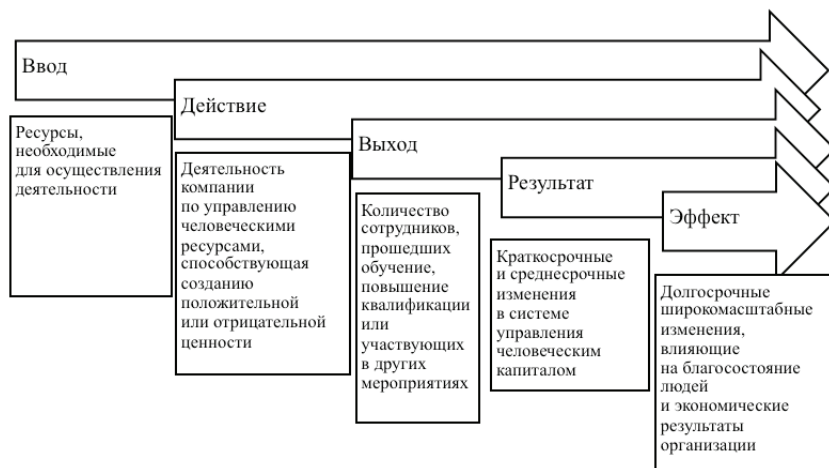


Рис. 2. Этапы управления изменениями в области человеческих и социальных ресурсов организации

После формирования и постановки целей и выбора объема проекта следует составить перечень положительных и отрицательных сторон проявления существующего человеческого и социаль-

ного капитала в организации. Это процесс выявления причинно-следственных связей и определения условий, способствующих улучшению выявленных результатов, которые могут быть усилены или смягчены в зависимости от степени их влияния.

На третьем этапе организации, стремящейся максимально использовать существующий социальный и человеческий капитал сотрудников, необходимо определить свои приоритетные направления воздействия и разработать стратегии устойчивого управления социальной и капитальной стоимостью. Первым шагом в этом направлении является проведение оценки существенности. Это процесс описания того, каким образом организация могла бы оценивать имеющуюся информацию, возможно ли ее раскрытие в целях признания. В соответствии с МСФО существуют определенные требования, которые соблюдаются при формировании суждений о существенности имеющихся данных. Это могут быть данные, полученные при взаимодействии с внутренними и внешними заинтересованными сторонами, и получение мнения сторон о том, что включает в себя социальный и человеческий капитал организации.

Четвертый этап предполагает разработку системы показателей для оценки результатов, включает разработку критериев и определение параметров, по которым будет составлена отчетность. Во многих организациях ежегодно измеряется показатель отдачи от инвестиций существующих социальных инициатив (ROI), в том числе в области человеческого капитала, например, оценка результатов деятельности сотрудников после прохождения обучения или курсов повышения квалификации. Проведение исследований и полученные в ходе их проведения доказательства целесообразности выбора определенной стратегии управления помогают организации выбрать правильное направление ее усовершенствования и развития.

На пятом этапе следует определить частоту измерений выбранных показателей и выбрать инструменты для сбора аналитической информации. Необходимо провести анализ собранных данных с использованием комплексной системы обработки результатов. На практике зачастую достаточно сложно измерить результаты, так как многие инструменты для проведения качественной оценки все еще находятся на стадии зарождения и развития.

На последнем этапе после определения и расчета показателей, с помощью которых происходило измерение социального и человеческого капитала организации (включая, при необходимости, соответствующие исходные и целевые показатели), разрабатывается внутренняя информационно-аналитическая справка и формируется система внешней отчетности. Информация о результатах

должна помочь организаторам и инвесторам проектов в области человеческих ресурсов оценить свой социальный и человеческий капитал, выявить необходимость более качественной интеграции этих капиталов в бизнес-модель организации, получить конкурентные преимущества за счет изменений и усовершенствований в этой области.

Таким образом, становится очевидно, что тренд корпоративной социальной ответственности, который предусматривает активное развитие социальных и человеческих ресурсов компаний, активно распространяется, в том числе и в отечественных компаниях. Формирование правильного имиджа и репутации социально ориентированной организации в обществе, у клиентов, сотрудников дает возможность получить преимущества перед конкурентами. Эффективное управление человеческим и социальным капиталом требует инвестиций и ресурсов, которые помогают обеспечить их долгосрочную ценность для бизнеса. С помощью различных систем оценки организации стараются определить целесообразность и размер требуемых сложений, ценность своих человеческих ресурсов, измерить и провести анализ своего нефинансового воздействия на экономику и общество в целом.

Литература

- Алексеевко и др. 2011 – Алексеевко В.Б., Сопилко Н.Ю., Журавлева Е.А. Стратегический подход к управлению социально-экономической системой // Управленец. 2011. № 7–8 (23–24). С. 4–7.
- Владимирова и др. 2020 – Владимирова И.Г., Коница Н.Ю., Ефремов В.С. Транснационализация международных компаний: особенности и тенденции // Управленец. Т. 11. № 4. С. 70–81.
- Горбачева, Сопилко 2021 – Горбачева В.В., Сопилко Н.Ю. Человеческий ресурс как основной фактор внедрения и развития систем бизнес-аналитики на промышленном предприятии // Наука и искусство управления / Вестник Института экономики, управления и права Российского государственного гуманитарного университета. 2021. № 4. С. 22–30. DOI: 10.28995/2782-2222-2021-4-22-30.
- Иванов и др. 2014 – Иванов В.И., Павлов П.Н., Козлов В.А., Сутырина Т.А. Формирование социального капитала в России // Вестник Московского университета. 2014. Серия 6. Экономика. № (3). С. 3–16.
- Кондаурова 2021 – Кондаурова И.А. Методические подходы к оценке человеческого капитала // Россия: тенденции и перспективы развития: Ежегодник. 2021. Вып. 16. Ч. 2: XII Междунар. научно-практ. конф. «Регионы России: стратегии развития и механизмы реализации приоритетных национальных проектов

и программ», конф. «Научно-технологическое развитие России: приоритеты, проблемы, решения». Курск, 4–5 июня 2021 г. М., 2021. С. 990–996.

Сопилко и др. 2018 – *Сопилко Н.Ю., Мясникова О.Ю., Шкатов Н.Г.* Подходы к управлению инновационным развитием предприятий высокотехнологичной отрасли // *Экономика и предпринимательство*. 2018. № 1 (90). С. 860–864.

References

Alekseenko, V.B., Sopilko, N.Yu. and Zhuravleva, E.A. (2011), “Strategic approach of the social-economic system management”, *The Manager*, no. 7–8 (23–24), pp. 4–7.

Vladimirova, I.G., Konina, N.Yu. and Efremov, V.S. (2020), “Transnationalization of multinational corporations: peculiarities and trends”, *The Manager*, vol. 11, no. 4, pp. 70–81.

Gorbacheva, V.V. and Sopilko, N.Yu. (2021), “Human resource as the main factor in the implementation and development of business intelligence systems in an industrial enterprise”, *Science and Art of Management / Bulletin of the Institute of Economics, Management and Law of the Russian State University for the Humanities*, no. 4, pp. 22–30. DOI: 10.28995/2782-2222-2021-4-22-30.

Ivanov, V.I., Pavlov, P.N., Kozlov, V.A. and Sutyryna, T.A. (2014), “Social capital formation in Russia”, *Moscow University Economic Bulletin*, no. (3), pp. 3–16.

Kondaurova, I.A. (2021), “Methodological approaches to human capital assessment”, *Rossiya: tendentsii i perspektivy razsvitiya, Ezhegodnik, XII Mezhdunarodnaya nauchno-prakticheskaya konferentsiya “Regiony Rossii: strategii razvitiya i mekhanizmy realizatsii prioritnykh natsional’nykh proektov i program”, konferentsiya “Nauchno-tekhnologicheskoe razvitie Rossii: priority, problemy, resheniya”, Kursk, 4–5 iyunya 2021 goda* [Russia. Trends and Development Prospects. Yearbook. 2021. Vol. 16. Part 2: 12th International Scientific and Practical Conference “Regions of Russia. Development Strategies and Mechanisms for Implementing Priority National Projects and Programs”, Conference “Scientific and Technological Development of Russia. Priorities, Issues, Solutions». Kursk, June 4–5, 2021], Moscow, Russia, pp. 990–996.

Sopilko N.Yu., Myasnikova O.Yu. and Shkatov, N.G. (2018), “Approaches to the management of innovative development of high-tech industry enterprises”, *Journal of Economy and entrepreneurship*, no. 1 (90), pp. 860–864.

Информация об авторах

Елена В. Зенкина, доктор экономических наук, доцент, Российский государственный гуманитарный университет, Москва, Россия; 125047, Россия, Москва, Миусская пл., д. 6; evzenkina@mail.ru

Ольга Ю. Мясникова, кандидат экономических наук, Московский финансово-промышленный университет «Синергия», Москва, Россия; 129090, Россия, Москва, Мещанская ул., д. 9/14, стр. 1; o_myasnikova@mail.ru.

Information about the authors

Elena V. Zenkina, Dr. of Sci. (Economics), associate professor, Russian State University for the Humanities, Moscow, Russia; bld. 6, Miuskaya Square, Moscow, Russia, 125047; evzenkina@mail.ru

Ol'ga Yu. Myasnikova, Cand. of Sci. (Economics), associate professor, Moscow University for Industry and Finance "Synergy", Moscow, Russia; bldg. 1, bld. 9/14, Meshchanskaya Street, Moscow, Russia, 129090; o_myasnikova@mail.ru

УДК 331.101

DOI: 10.28995/2073-6304-2023-2-29-41

Перспективные направления развития кадровой аналитики на предприятиях

Елена Н. Пятшева

*Российский государственный гуманитарный университет,
Москва, Россия, elena.pyatsheva@hotmail.com*

Анжелика Ф. Орлова

*АО «НПО “Техномаш” им. С.А. Афанасьева», Москва, Россия,
orlova-angelika@yandex.ru*

Аннотация. В статье рассмотрены основные направления развития кадровой аналитики, современные методы для проведения комплексного HR-анализа с применением различных инструментов проведения исследований обратной связи, получаемой от сотрудников. Определено, что ключевыми метриками оценки продуктивности и производительности труда в крупнейших российских компаниях выступают показатели выручки и прибыли на одного сотрудника, отражающие степень эффективности работы персонала как команды. Выявлены основные проблемы, возникающие в процессе внедрения и использования инструментов HR-аналитики в организациях. Отмечается, что цифровая трансформация на российских предприятиях предполагает постепенное внедрение новых современных технологических возможностей, в том числе робототехнических систем, анализ производительности и эффективности которых приобретает особую актуальность и становится новой областью для формирования научных подходов к изучению данной проблемы в сфере HR-аналитики. Согласно выделенным проблемам обозначены основные векторы перспективного развития кадровой аналитики, направленные на повышение производительности труда и развитие человеческого капитала.

Ключевые слова: кадровая аналитика, управление персоналом, человеческие ресурсы, производительность труда, защита информации

Для цитирования: Пятшева Е.Н., Орлова А.Ф. Перспективные направления развития кадровой аналитики на предприятиях // Вестник РГГУ. Серия «Экономика. Управление. Право». 2023. № 2. С. 29–41. DOI: 10.28995/2073-6304-2023-2-29-41

© Пятшева Е.Н., Орлова А.Ф., 2023

Promising directions for the development of personnel analytics at enterprises

Elena N. Pyatsheva

*Russian State University for the Humanities, Moscow, Russia,
elena.pyatsheva@hotmail.com*

Anzhelika F. Orlova

*JSC "AFANASYEV TECHNOMAC",
Moscow, Russia, orlova-angelika@yandex.ru*

Abstract: The article considers major trends in the personnel analytics development and modern methods of comprehensive HR analysis using various tools for complex research based on the feedback received from employees. It is determined that the indicators of revenue and profit per employee are the key metrics for the labor productivity evaluating in the top Russian companies. They reflect the degree of the team efficiency and staff effectiveness at work. The authors identify main issues that arise in the process of implementing and using HR analytics tools in organizations. It is noted that digital transformation in Russian enterprises involves the gradual introduction of new modern technological capabilities, including robotic systems. The analysis of their performance and efficiency is of particular relevance and becomes a new area for the formation of scientific approaches to the study of such a challenge in the field of HR analytics. The main vectors of perspective development of human resources analytics, aimed at labor productivity increasing and human capital development, are identified in accordance with the above issues.

Keywords: HR-analytics, personnel management, human resources, labor productivity, information security

For citation: Pyatsheva, E.N. and Orlova, A.F. (2023), "Promising directions for the development of personnel analytics at enterprises", *RSUH/RGGU Bulletin. "Economics. Management. Law" Series*, no. 2, pp. 29–41, DOI: 10.28995/2073-6304-2023-2-29-41

Кадровая аналитика непрерывно развивается и совершенствуется. Этот процесс сбора и анализа данных о человеческих ресурсах в первую очередь направлен на повышение производительности труда организаций. Специалистами отмечается, что анализ различных данных о сотрудниках с использованием статистических методов и программного обеспечения способствует принятию более эффективных кадровых решений [Жукова, Погребняк 2016]. Использование современных подходов мониторинга и анализа по-

ведения кандидатов или уже работающих сотрудников позволяет повысить эффективность деятельности как отдельных специалистов, так и бизнеса в целом [Мамедов, Писарева 2020]. Проведение кадровой или HR-аналитики позволяет руководителям принимать более взвешенные решения при найме, прогнозируя успех кандидата; предотвращать увольнение талантливых сотрудников; прогнозировать показатели текучести кадров; проводить анализ будущей потребности в рабочей силе; оптимизировать работу сотрудников; обеспечивать взаимосвязь действия отдела кадров с бизнес-результатами [Мясникова, Сопилко 2016].

Успешное применение кадровой аналитики в организации приносит пользу не только бизнесу. Благодаря аналитике кандидаты и сотрудники также могут развивать кадровый потенциал; согласовывать свои пожелания и потребности с организационными требованиями; оценивать фактическую эффективность управленческих решений; получать подробную обратную связь, которую можно использовать для повышения производительности труда; расширять возможности внесения личного вклада в достижение целей организации. HR-аналитика должна проводиться с использованием актуальных и прозрачных данных о сотрудниках, а также при поддержке самих сотрудников [Назайкинский, Седова 2017].

В настоящее время происходят значительные изменения в кадровой аналитике отечественных компаний. Период пандемии и переход большинства сотрудников на дистанционный режим работы заставил многие организации пересмотреть подходы к сбору и аналитике обратной связи, поступающей от сотрудников. Основной причиной стала необходимость оперативного реагирования на происходящие события в области человеческого капитала. Для понимания текущей ситуации в коллективе и принятия своевременных управленческих решений многие компании участвовали в сборе информации о сотрудниках с помощью применения различных форм опросов. Так, основным трендом стало внедрение различных режимов проведения комплексных исследований обратной связи: классический ежегодный опрос сотрудников, еженедельные, ежемесячные или ежеквартальные опросы, регулярный сбор информации, в том числе импульсивные опросы и пульс-опросы в режиме реального времени.

Импульсные опросы отличаются от опросов вовлеченности, опросов жизненного цикла сотрудника (ввод в должность, выход, реакция кандидата и т. д.) и специальных опросов сотрудников. Импульсные опросы – это механизм измерения обратной связи с использованием более коротких и частых проверок, которые не связаны с измерением конкретных тем или контента. Это означает,

что измеряемый контент может и должен изменяться в зависимости от типа организации и для каждого конкретного опроса.

Пульсовые опросы предполагают отслеживание мнения об одном и том же элементе с течением времени. Например, «Насколько вероятно, что вы порекомендуете свою компанию в качестве места работы своим знакомым?» Как правило, вопросы в пульс-исследованиях более короткие, чем в опросах вовлеченности, а также их легче заполнить. Обычно их проводят через регулярные промежутки времени (большинство компаний используют их ежеквартально или ежемесячно) (рис. 1).



Рис. 1. Основные параметры эффективности пульс-опросов

Так, импульсные опросы и пульс-исследования дают возможность организациям регулярно получать обратную связь и оперативно решать проблемы сотрудников. Они особенно эффективны в рамках применения стратегии «непрерывного слушания» сотрудников.

Одной из ключевых целей HR-аналитики является оценка и повышение производительности труда человеческих ресурсов [Золотина, Филатова 2021]. Системный аналитический подход и прогнозирование позволяет значительно сократить количество ошибок, допущенных под влиянием человеческого фактора при принятии управленческих решений [Мамедов 2019]. Сбор и анализ данных о производительности труда персонала с целью повышения ее эффективности является важной задачей любой коммерческой организации.

Традиционно в организациях оценка производительности и продуктивности труда проводится путем установки определенного уровня показателей KPI для разных категорий персонала, их дальнейшего сравнения с помощью план-фактного анализа, а также формирования рабочих стимулов, расчета бонусных вознаграждений по результатам выполнения плана, выявления сотрудников, которые нуждаются в дополнительном обучении и развитии [Тихонов 2020]. Основные показатели производительности и продуктивности труда, которые наиболее часто используются в HR-аналитике, представлены в табл. 1.

Таблица 1

Основные показатели оценки продуктивности и производительности труда в HR-аналитике

Наименование и экономический смысл показателя	Описание и основная функция
Выручка на одного сотрудника = Выручка / Количество сотрудников	Базовый ключевой показатель эффективности сотрудников, который позволяет убедиться, что человеческие ресурсы организации не обходятся дороже, чем доход, который они приносят
Прибыль на одного сотрудника = Общая прибыль / Количество сотрудников	Определяет исходную рентабельность, из которой вычитаются расходы. Показатель характеризует финансовый результат, полученный одним сотрудником
Производительность труда = Объем работы в единицу времени / Количество работников	Оценивает результат работы за установленное время
Эффективность труда = Полученный результат / Затраченные ресурсы	Отражает соотношение между полученным результатом и затраченными ресурсами

Окончание табл. 1

Наименование и экономический смысл показателя	Описание и основная функция
Коэффициент использования сотрудников = (Общее количество оплачиваемых часов / Общее количество отработанных часов) × 100	Соотношение непосредственно прибыльной работы к временным затратам каждого сотрудника (зачастую сотрудник не тратит 100% своего рабочего времени на оплачиваемую работу (административные задачи, посещение совещаний и т. д.)
Загруженность персонала = Объем работы, измеренный в единицах времени / Фонд рабочего времени	Позволяет оценить и оптимизировать загруженность сотрудников
Сверхурочная работа на одного сотрудника = Общее количество часов сверхурочной работы / Количество сотрудников	Чрезмерная норма сверхурочной работы на одного сотрудника означает, что следует рассмотреть возможность найма большего количества сотрудников или перераспределить обязанности между работниками
Кадровый потенциал сотрудников = Фонд рабочего времени * Производительность труда * Численность персонала	Совокупность имеющихся способностей и потенциальных возможностей персонала, а также оценка степени их реализации
Текущее кадров = количество уволившихся/среднее количество работающих сотрудников × 100	Выявляет реальные и потенциальные проблемы неудовлетворенности персонала

На практике HR-аналитиками используются различные методы и подходы к измерению метрик продуктивности и производительности труда [Горбачева, Сопилко 2021]. При оценке этих показателей важно учитывать основное различие показателей продуктивности и эффективности деятельности сотрудников. При расчете производительности важным параметром выступает количество отработанных часов, в то время как показатель эффективности отражает способность приносить пользу за наименьшее количество времени и с наименьшим количеством затрат. В качестве общих рекомендаций для получения максимальной отдачи от применения метрик можно предложить:

- сравнение текущего периода с предыдущими периодами, с установленными плановыми показателями, а также со средними показателями по отрасли;

- разбивка применяемых метрик по департаментам, отделам, должностям, и т. д.;
- формирование контрольного списка не только из «жестких» метрик, основанных на точных цифрах, но и включение «мягких» метрик, измеряющих субъективные факторы, полученные на основе данных проводимых опросов.

В кадровой аналитике наиболее распространенными метриками оценки работников являются показатели выручки и прибыли на одного сотрудника. В табл. 2 представлены данные и рассчитаны показатели финансовой отдачи работников отечественных коммерческих предприятий, входящих в ТОП-10 по результатам 2021 г.

Таблица 2

Анализ показателей финансовой отдачи сотрудников крупнейших по выручке компаний России в 2021 г.

Наименование компании	Списочная численность на 31.12.2021 г., тыс. чел.	Выручка, млрд руб.	Выручка на одного сотрудника, млн руб.	Прибыль, млрд руб.	Прибыль на одного сотрудника, млн руб.
«Газпром»	479,2	10 241,4	21 371,87	2159,1	4505,63
«Роснефть»	330,5	8761	26 508,32	883	2671,71
ЛУКОЙЛ	102,4	9435,1	92 139,65	773,4	7552,73
Сбербанк России	287,9	1245,9	4327,54	1040,4	3613,75
Российские железные дороги	696,3	1963,6	2820,05	18,8	27,00
X5 Retail Group	342	2204,8	6446,78	49	143,27
«Ростех»	530	2063,9	3894,15	163,5	308,49
«Магнит»	356,9	1856	5200,34	51,69	144,83
ВТБ	79,2	1369	17 285,35	81	1022,73
Норникель	73,6	1253	17 024,46	483	6562,50

Источник: рассчитано по данным Федеральной службы государственной статистики: <https://rosstat.gov.ru/>

Несмотря на то что данные, представленные в табл. 2, не позволяют оценить работу конкретного сотрудника или отдела, они дают представление о том, насколько эффективно работает персонал как команда. Кроме того, применение такого подхода при оценке группы сотрудников или отдельного коллектива позволяет определить нехватку или переизбыток кадров, оценивать влияние вновь прибывших сотрудников на финансовые результаты деятельности компании. Важно следить за уровнем и изменением этих показателей внутри компании, в отделах, департаментах и т. д., сравнивать со средними показателями по отраслям с целью дальнейшего моделирования стратегии управления персоналом, реализации более успешной модели предпринимательской деятельности.

В финансовой отчетности предприятий отражены только фактические расходы на персонал. Однако именно показатели продуктивности, производительности и доходности на одного сотрудника позволяют получить представление об инвестициях в человеческий капитал, а также оценить отдачу от этих вложений. На практике несмотря на то, что показатель доходности на одного сотрудника является важной метрикой, следует проводить комплексные измерения и сравнение с другими показателями для получения более достоверной информации об эффективности и результативности деятельности организации [Одинокова 2019].

Основным трендом в развитии HR-аналитики является применение организациями специализированного программного обеспечения для учета рабочего времени сотрудников, позволяющего отслеживать количественные и качественные аспекты деятельности на рабочем месте, а также учитывать поведенческие характеристики [Иванов 2021]. Однако следует учитывать, что ожидания от внедрения новых технологий в кадровой аналитике часто завышены. Необходимо принимать во внимание, что даже несмотря на наличие доступа к огромному количеству данных о людях, человеческое поведение не так просто предсказать. Например, даже в тех сферах деятельности, где показатели производительности и результативности деятельности четко определены, достаточно сложно прогнозировать будущий успех вновь принятых сотрудников. С другой стороны, следует также учитывать влияние человеческого фактора в организации принятия своевременных решений линейными и функциональными руководителями на базе полученных аналитических данных, а также насколько эффективно они используются сотрудниками и специалистами в области управления персоналом. Это связано с тем, что люди склонны к когнитивным искажениям, которые влияют на интерпретацию собранной информации о человеческих ресурсах.

Благодаря развитию цифровизации и цифровой трансформации, на российских предприятиях постепенно внедряются и применяются новые современные технологические возможности [Сопилко, Мясникова 2021]. Все чаще рабочая сила предприятий состоит не только из людей, но и из роботов и чат-ботов [Ян 2019].

По данным аналитического центра TAdviser совместно с Национальной Ассоциацией участников рынка робототехники (НАУРР), в России наблюдается позитивная тенденция на рынке внедрения роботов. Так, в период 2019–2021 гг. зафиксирован двукратный рост числа крупных компаний, интегрирующих промышленных роботов в своей деятельности.

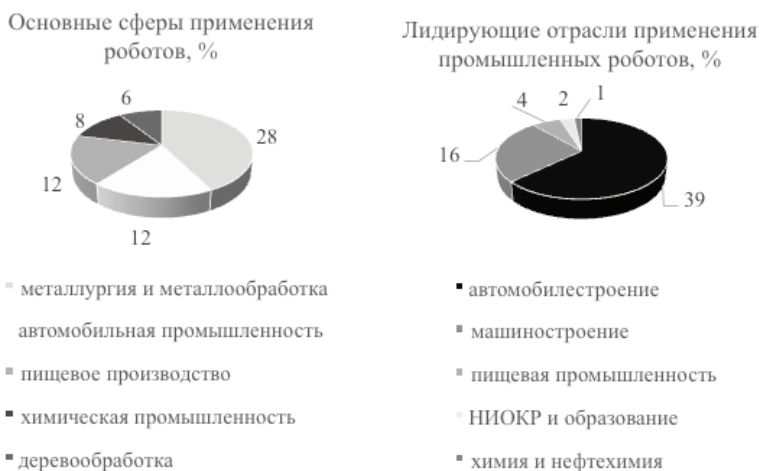


Рис. 2. Основные отрасли и сферы применения промышленных роботов в России

Источник: составлено по данным аналитического центра TAdviser совместно с Национальной Ассоциацией участников рынка робототехники

По данным рис. 2, лидирующей сферой применения промышленных роботов является металлургия и металлообработка (28%), затем следует сфера пищевого производства (12%) и химической промышленности (12%). Автомобилестроение (39%) и машиностроение (16%) являются основными отраслями-интеграторами робототехнических систем.

Одновременно с такими темпами внедрения начинаются и первые юридические дискуссии: кто ответит за действия роботов?

Анализ работы роботов, заменяющих человеческий труд на предприятиях, предполагает переход от практики кадровой аналитики к аналитике рабочей силы. Анализ продуктивности и производительности робототехнических систем приобретает особую актуальность и становится новой областью HR для формирования научных подходов к изучению данной проблемы.

Обзор тенденций, происходящих в области кадровой аналитики, не может быть полноценным без рассмотрения проблемы защиты данных и аналитической информации о сотрудниках, полученных в ходе исследований. С одной стороны, использование результатов анализа данных о человеческих ресурсах предприятий способствует множеству положительных изменений, одним из которых является повышение прозрачности. В то же время следует создавать системы защиты информации, которые обеспечивают конфиденциальность собранных массивов данных, методов обработки и алгоритмов их использования для принятия решений о персонале.

С другой стороны, существует ряд недостатков, которые необходимо учитывать. В первую очередь это уязвимость многих автоматизированных информационных систем, в том числе:

- программное обеспечение зачастую несовершенно, не всегда вовремя обновляется;
- некоторые функции, в том числе защитные, работают неполноценно;
- усложнены условия эксплуатации и хранения информации.

Также следует обращать внимание на внутренние и внешние угрозы, которые могут повлечь негативные последствия для субъектов этой информации. Существуют объективные угрозы, которые напрямую зависят от того, насколько правильно подобрано оборудование для хранения и обработки аналитических данных, насколько качественно работает защитное программное обеспечение.

Случайные угрозы включают в себя непредвиденные обстоятельства, в том числе системные сбои, неисправность технических средств, сервисных и прикладных программ. Также следует учитывать субъективные угрозы, связанные с неправильными действиями сотрудников, ответственных за хранение, техническую обработку и защиту данных. Необходимо обеспечивать непрерывный контроль за соблюдением правил безопасности, недопущением утечки и распространения информации, за неправомерными действиями бывших работников, у которых осталась возможность несанкционированного доступа к аналитике. Несмотря на то, что на практике зачастую не получается предусмотреть все возможные сбои и неполадки, важно предвидеть причины их возникновения

и принять превентивные меры. Гораздо проще и дешевле своевременно проводить регулярную оценку эффективности выбранных средств и методов защиты информации, оперативно реагировать и корректировать систему контроля, а также отслеживать и учитывать изменения законодательства в этой области, чем бороться с последствиями.

Таким образом, среди основных трендов в сфере управления человеческими ресурсами HR-аналитика удерживает лидерскую позицию.

В заключении стоит отметить, что эволюция в области управления человеческими ресурсами влечет за собой необходимость изменения подходов в кадровой аналитике, применения современных методов проведения комплексного HR-анализа показателей продуктивности и производительности труда человеческих ресурсов, использования современных методов исследования обратной связи, получаемой от сотрудников. Практический опыт показывает, что традиционный сбор информации о сотрудниках в российских компаниях сменяется быстрым развитием систем больших данных “big-data”, в том числе с привлечением искусственного интеллекта.

Использование разнообразных данных о человеческих ресурсах при построении и проверке гипотез с целью принятия качественных управленческих решений, обоснование методов и средств влияния на бизнес-процессы с использованием полученных результатов становится основой и залогом успешного ведения бизнеса.

Литература

- Горбачева, Сопилко 2021 – *Горбачева В.В., Сопилко Н.Ю.* Человеческий ресурс как основной фактор внедрения и развития систем бизнес-аналитики на промышленном предприятии // Наука и искусство управления / Вестник Института экономики, управления и права Российского государственного гуманитарного университета. № 4. С. 22–30.
- Жукова, Погребняк 2016 – *Жукова Д.Ю., Погребняк М.И.* HR-аналитика как средство поддержки принятия управленческих решений // Молодой ученый. 2016. № 18. С. 248–250.
- Золотина, Филатова 2021 – *Золотина О.А., Филатова А.М.* Резервы использования кадровой аналитики для повышения эффективности мотивации персонала в организациях // ЭПОМЕН. 2021. № 58. С. 73–80.
- Иванов 2021 – *Иванов О.Е.* Применение информационных технологий в кадровой аналитике // Проблемы экономики и управления инновационным развитием: стратегии, модели, информационно-аналитическое обеспечение. Йошкар-Ола: Поволжский гос. технолог. ун-т, 2021. С. 147–151.

- Мамедов 2019 – Мамедов А.К. Виртуальная личность: социальный эскапизм или новое поле креативности? // Экономика. Социология. Право. 2019. № 1 (13). С. 68–75.
- Мамедов, Писарева 2020 – Мамедов А.К., Писарева Л.Ю. Метаморфозы цифрового общества: трудности роста и риски // Социология. 2020. № 3. С. 4–17.
- Мясникова, Сопилко 2016 – Мясникова О.Ю., Сопилко Н.Ю. Формирование оптимальной системы стимулирования и оплаты труда в коммерческом банке // Финансы и кредит. 2016. № 11 (683). С. 2–14.
- Назайкинский, Седова 2017 – Назайкинский С.В., Седова О.Л. Роль HR-аналитики в принятии управленческих решений в организациях // Вестник РГГУ. Серия «Экономика. Управление. Право». 2017. № 3 (9). С. 19–25.
- Одинокова 2019 – Одинокова О.В. Кадровая аналитика как инструмент эффективного кадрового менеджмента // Теория и практика современной науки. 2019. № 10 (52). С. 132–134.
- Сопилко, Мясникова 2021 – Сопилко Н.Ю., Мясникова О.Ю. Основные тренды цифровой трансформации экономики государств ЕАЭС // Вопросы региональной экономики. 2021. № 2 (47). С. 207–213.
- Тихонов 2020 – Тихонов А.И. Основные задачи российских компаний, решаемые с помощью HR-аналитики // Естественно-гуманитарные исследования. № 28 (2). С. 262–266.
- Ян 2019 – Ян Д.Е. Искусственный интеллект – сотрудник организации // Автоматизация в промышленности. 2019. № 12. С. 8–9.

References

- Gorbacheva, V.V. and Sopilko, N.Yu. (2021), “Human resource as the main factor in the implementation and development of business intelligence systems in an industrial enterprise”, *Science and Art of Management / Bulletin of the Institute of Economics, Management and Law of the Russian State University for the Humanities*, no. 4, pp. 22–30, DOI: 10.28995/2782-2222-2021-4-22-30.
- Ivanov, O.E. (2021), “Use of information technologies in HR analytics”, *Problemy ekonomiki i upravleniya innovatsionnym razvitiyem: strategii, modeli, informatsionno-analiticheskoe obespechenie* [Issues of economics and management of innovative development. Strategies, models, information and analytical support], Yoshkar-Ola, Russia, pp. 147–151.
- Mamedov, A.K. (2019), “Virtual identity: social escapism or a new field of creativity?”, *Economy. Sociology. Law*, no. 1 (13), pp. 68–75.
- Mamedov, A.K. and Pisareva, L.Yu. (2020), “Metamorphoses of digital society. Difficulties of growth and risks”, *Sociology*, no. 3, pp. 4–17.
- Myasnikova, O.Yu. and Sopilko, N.Yu. (2016), “Building an optimal system of personnel incentives and remuneration in a commercial bank”, *Finance and credit*, no. 11 (683), pp. 2–14.

- Nazaikinskii, S.V. and Sedova, O.L. (2017), "The role of HR-analytics in making the administrative decisions in organizations", *RSUH/RGGU BULLETIN. "Economics. Management. Law" Series*, no. 3 (9), pp. 19–25.
- Odinokova, O.V. (2019), "Personnel analytics as a tool of effective personnel management", *Teoriya i praktika sovremennoy nauki*, no. 10 (152), pp. 132–134.
- Sopilko, N.Yu. and Myasnikova, O.Yu. (2021), "The main trends of digital transformation in the economy of the EAEU countries", *Problems of Regional Economy*, no. 2 (47). pp. 207–213.
- Tikhonov A.I. (2020), "Main objectives of Russian companies, solved by HR-analytics", *Natural-Humanitarian Research*, no. 28 (2), pp. 262–266.
- Yan D.E. (2019), "Artificial intelligence as an employee of organization", *Avtomatizatsiya v promyshlennosti*, no. 12, pp. 8–9.
- Zhukova, D.Yu. and Pogrebnyak, M.I. (2016), "HR-analytics as a means of supporting managerial decision-making", *Young Scientist*, no. 18, pp. 248–250.
- Zolotina, O.A. and Filatova, A.M. (2021), "Reserves for the use of HR analytics to increase the effectiveness of motivation", *Epomen Scientific Journal*, no. 58, pp. 73–80.

Информация об авторах

Елена Н. Пятшева, кандидат социологических наук, доцент, Российский государственный гуманитарный университет, Москва, Россия; 125047, Россия, Москва, Миусская пл., д. 6; elena.pyatsheva@hotmail.com.

Анжелика Ф. Орлова, кандидат экономических наук, доцент, АО «НПО «Техномаш» им. С.А. Афанасьева», Москва, Россия; 127018, Москва, 3-й проезд Марьиной Рощи, д. 40, стр. 1; orlova-angelika@yandex.ru

Information about the authors

Elena N. Pyatsheva, Cand. of Sci. (Sociology), Russian State University for the Humanities, Moscow, Russia; bld. 6, Miusskaya Square, Moscow, Russia, 125047; elena.pyatsheva@hotmail.com.

Anzhelika F. Orlova, Cand. of Sci. (Economics), associate professor, JSC "AFANASYEV TECHNOMASH", Moscow, Russia; bldg. 1, bld. 40, 3rd passage of Mar'ina roshcha, Moscow, Russia, 127018; orlova-angelika@yandex.ru.

Модели индустриализации при накопительном эффекте экономической политики, проводимой в России

Олег С. Сухарев

Институт экономики РАН, Москва, Россия

o_sukharev@list.ru

Аннотация. В досанкционный период развития российской экономики задача ее индустриализации вызывала научные и политические дискуссии. Однако проблема организации роста нового качества, открытые экономические войны и санкции только увеличили ее актуальность. Цель исследования сводится к типизации моделей индустриализации российской экономики, которые были бы согласованы с общей задачей стимулирования экономического роста, с учетом накопительного эффекта проводимой экономической политики, который проявляется не только на макроэкономическом уровне, но и при реализации отраслевых правительственных мероприятий. Задачей выступало также теоретическое обоснование накопительного эффекта государственной политики по целям развития. Методология исследования базируется на теории экономического роста и экономической политики, авторской теории реструктуризации хозяйственной системы, предполагает применение эконометрического, таксономического, сравнительного эмпирического анализа. Общий результат проведенного исследования сводится к тому, что, во-первых, введено представление о различных вариантах накопительного эффекта и силе инструментов экономической политики; во-вторых, подтверждена технологическая стагнация в российской экономике, по крайней мере по гражданским производствам, требующая активной индустриализации, сводимой к технологическому переоснащению; в-третьих, получены условия для оценки роста экономики при проведении ее индустриализации, сводимой к росту сектора средств производства, создающего их для собственного функционирования и обеспечения иных видов деятельности. Показана также модель индустриализации как реструктуризации, выделена допустимая деиндустриализация и пассивная индустриализация в зависимости от динамики потребительского сектора. Подтверждена

неоднозначность выбора модели индустриализации на теоретическом уровне анализа, что обеспечивает не простой выбор и при разработке соответствующей политики, когда требуется учитывать накопительный эффект. Таким образом, перспективу исследования составляет уточнение конкретных инструментов индустриальной политики по отраслям с идентификацией их текущей и потенциальной силы применения, с точки зрения достижения цели по индустриализации и по росту экономики.

Ключевые слова: индустриализация, экономический рост, уровень технологичности, средства производства, модель, принципы развития современной индустрии, накопительный эффект экономической политики

Для цитирования: Сухарев О.С. Модели индустриализации при накопительном эффекте экономической политики, проводимой в России // Вестник РГГУ. Серия «Экономика. Управление. Право». 2023. № 2. С. 42–68. DOI: 10.28995/2073-6304-2023-2-42-68

Models of industrialization with the cumulative effect of the economic policy pursued in Russia

Oleg S. Sukharev

*Russian Academy of Sciences Institute of Economics,
Moscow, Russia, o_sukharev@list.ru*

Abstract. In the pre-sanctions period in the development of the Russian economy, the task of its industrialization caused scientific and political discussions. However, the issue of organizing the growth of a new quality, open economic wars and sanctions only increased its relevance. The purpose of the study is to typify the models of industrialization of the Russian economy that would be consistent with the general task of stimulating economic growth, taking into account the cumulative effect of the ongoing economic policy, which manifests itself not only at the macroeconomic level, but also in the implementation of sectoral government measures. The task was also a theoretical substantiation of the cumulative effect of state policy on development goals. The research methodology is based on the theory of economic growth and economic policy, the author's theory of economic system restructuring; it involves the use of econometric, taxonomic, comparative empirical analysis. The general result of the study is that, firstly, the introduction of a concept of various options for the cumulative effect and the strength of economic policy instruments; secondly, the confirmation of technological stagnation in the Russian economy, at least in civil industries, what is requiring active industrialization, reduced to technological re-equipment; thirdly, obtaining conditions for assessing the growth of the economy during its industrialization, which is reduced to the growth of

the sector of means of production, which creates them for its own functioning and ensuring other types of activity. The model of industrialization as a restructuring is also shown, acceptable deindustrialization and passive industrialization are highlighted depending on the dynamics of the consumer sector. The ambiguity of the choice of the industrialization model at the theoretical level of analysis is confirmed, what provides a difficult choice when developing an appropriate policy, when it is necessary to take into account the cumulative effect. Thus, the perspective of the study is the refinement of specific instruments of industrial policy by industry with the identification of their current and potential force of use, in terms of achieving the goal of industrialization and economic growth.

Keywords: industrialization, economic growth, level of manufacturability, means of production, model, principles of development of modern industry, cumulative effect of economic policy

For citation: Sukharev, O.S. (2023), “Models of industrialization with the cumulative effect of the economic policy pursued in Russia”, *RSUH/RGGU Bulletin. "Economics. Management. Law" Series*, no. 2, pp. 42–68, DOI: 10.28995/2073-6304-2023-2-42-68

Введение

Проблема организации новой модели экономического роста в России была острой до санкций 2022 г. [Глазьев 2022a, 2022b; Львов 2002; Микульский 2017]. Уже к 2013 г. были исчерпаны движущие факторы, поддерживающие экономический рост предшествующего этапа развития [Сухарев 2015]. Проводимая экономическая политика, основанная на неоклассической доктрине и архаичных представлениях о денежно-кредитном регулировании [Глазьев 2022a], потеряла свою силу в обеспечении роста экономики, тормозила инновационную динамику [Глазьев 2022b]. Российское экспертное сообщество явным образом разделилось на две большие группы.

Одна из них предлагала коренные структурные изменения в виде новой индустриализации¹, отличающейся от советской индустри-

¹Основной вклад здесь внесли, на взгляд автора, академики А.И. Татаркин, С.Ю. Глазьев, член-корр. РАН Г.Б. Клейнер, проф. С.С. Губанов, который впервые в России инициировал дискуссию в журнале «Экономист» о формуле развития России и новой индустриализации еще в 2005–2009 гг. В ней приняли участие проф. А.С. Нешиной, А.И. Амосов, а также член-корр. РАН Д.А. Сорокин, автор настоящей статьи, многие иные представители экономического сообщества в регионах. Лишь позже

стриализации коренным образом [Эрлих 2010], поскольку некоторая база промышленности присутствовала, как и отечественные технологии, несмотря на разрушающий ее характер проводимых в 1990 и 2000 гг. хозяйственных реформ. В связи с этим еще до 2005 г. можно было проводить политику развития индустрии, осуществляя технологическое замещение и восстанавливая потерянные лишь некоторые индустриальные секторы. Однако уже на современном этапе требуется восстановление значительно большего числа потерянных промышленных секторов и видов деятельности, чтобы осуществить индустриализацию посредством технологического перевооружения.

Другая группа, представляющая консультантов правительства РФ, высказывалась за сохранение status quo без масштабной трансформации, а посредством выделения приоритетных направлений и распределения имеющихся ресурсов, обеспечивающих их развитие. Структурные изменения не связывались с новой индустриализацией экономики страны, акценты расставлялись на развитие малого бизнеса, обеспечение прав предпринимателей, институциональные преобразования и приватизацию якобы разросшегося государственного сектора. К сожалению, именно этот подход доминирующей до сих пор при формировании экономической политики не может быть признан адекватным и полезным для развития российской экономики как без санкционного режима, так и при его наличии [Глазьев 2022а; Сухарев 2015; Сухарев 2016]. Денежно-кредитная политика как базовый элемент макроэкономической политики ориентирована в России на сдерживание инфляции [Глазьев 2022а], подчиняясь «фишеровской модели роста», по сути,

возник буквально массив статей и публикаций по этой тематике и даже защищенных диссертаций, который, впрочем, не смог изменить содержания проводимой макроэкономической политики. Ни в каком виде индустриализация в России согласно разработанным предложениям, включая авторские теоретические модели индустриализации как структурного преобразования [Сухарев 2013; Сухарев 2016], не осуществлена и даже не начата. Поэтому полемика об обратной индустриализации якобы в силу санкций не имеет смысла, поскольку и прямой не наблюдалось по большому счету, а либеральные прогнозы по спаду ВВП в 10% и даже прогнозы отдельных академических центров, связанных с правительством, что спад будет около 5–6 уже в октябре-ноябре 2022 г., считаются не состоявшимися, поскольку спад по 2022 г. ожидается даже менее 3%. Это говорит о высоком бессилии прогнозных методов и моделей, неумении включить в них принцип «цели-инструменты» и доктрину распределенного управления, предложенную автором как расширение принципа Тинбергена.

исключает реализацию «шумпетеровской модели роста», отражающей функционирование инновационной хозяйственной системы с повышенной ценовой динамикой [Сухарев 2016, с. 177–182]. Такая монетарная политика способствовала и выводу капитала из российской экономики [Глазьев 2022а] в виде его прямого оттока и применения метода фондирования как «подушки безопасности», работая на сдерживание ее развития от кризиса к кризису.

Указанный подход, безусловно, сказывался на экономической динамике, не позволял повысить качество структуры экономики. Кроме того, абсолютно не принимался во внимание накопительный эффект экономической политики, не только денежно-кредитной, но и других ее видов. При отрицательном накопительном эффекте политики целевые параметры теряют чувствительность к применяемым инструментам. Для того, чтобы придать экономике новый импульс развития, требуется осуществить системные преобразования, к коим относится индустриализация. Институциональные и структурные факторы роста в таком случае приобретают значимый вес, и новую модель роста можно организовать только за счет такого рода изменений, а не стандартным набором методов экономической политики, теряющих свою силу воздействия.

Отметим, что индустриализация, в отличие от советской модели [Эрлих 2010], может не сопровождаться высоким темпом экономического роста², что наблюдалось, например, в рамках Британской промышленной революции [Crafts 2005]. Однако если на каком-то этапе структурные и индустриальные изменения не дают повышения темпа роста, то они все равно закладывают будущую основу для технологического развития и увеличения производительности труда, что на далеких этапах скажется на росте позитивно. Неоклассические подходы в принципе не принимали во внимание структурные изменения как самостоятельный фактор, что и привело к слабому их изучению и к проблемам включения в модели, создаваемые экономической наукой [Gabardo et al. 2017]. Индустриализация не только является структурным изменением, но и создает базу для новых технологий и диверсификации хозяйства [Freire 2019]. Она запускает указанные процессы и детерминирует их скорость [Romano, Traù 2017]. В современном исполнении она не может не быть технологическим изменением и стержнем промышленной политики, учитывающей структурные связи, вводимые институты и

² В советский период темп роста вместе с проведением индустриализации увеличивался, но перед войной 1941–1945 гг. он понизился в полном соответствии с кривой В.А. Базарова в силу исчерпания факторов роста и полной загрузки мощностей.

усилия правительства по урегулированию возникающих при этом конфликтов [Andreoni, Chang 2019]. Экономика после первой прошла и вторую, и третью промышленные революции [Jevons 1931; Rifkin 2011], подойдя к так называемой четвертой стадии [Kuo et al. 2019; Lu 2017; Philbeck, Davis 2019; Vaidyaa et al. 2018], которая не сводится только лишь к развертыванию цифровых технологий, а включает набор абсолютно новых производственных технологий. Именно они составляют сущность современного индустриального, технологического и инновационного процесса.

Сказанное позволяет установить цель настоящего исследования – обосновать модели индустриализации (провести типизацию) как инструменты экономической политики, приводящие к новому управлению экономическим ростом, а с учетом современной ситуации позволяющие преодолеть кризис 2022 г. и его негативные последствия. Методологию составляет теория экономической политики и роста, классические [Эрлих 2010] представления об индустриализации и метод формализации индустриального процесса. Для достижения поставленной цели требуется решить следующие основные задачи: во-первых, дать представление о накопительном эффекте экономической политики роста, нивелировать который способна индустриализация; во-вторых, дать общую оценку технологическим параметрам развития современной российской экономики и представить содержание основных моделей индустриализации. В ряде авторских работ³ [Сухарев 2013, 2015, 2016] была разработана теория реструктуризации и индустриализации экономики, обозначены различные стратегии проведения политики индустриализации. Они создают некоторый базис и для настоящего исследования.

1. Накопительный эффект экономической политики роста

В неоклассических моделях экономического роста [Глазьев 2022а, Сухарев 2015, 2016; Gabardo et al. 2017] инструменты экономической политики если и нечасто в них фигурируют, то предстают как действующие одинаково на всем рассматриваемом интервале времени. Именно такой подход не учитывает, что сила инструментов может изменяться с течением времени, причем реакция элемен-

³В недавней авторской работе даны модели индустриализации в системе «капитал-труд». Подробнее см.: *Сухарев О.С.* Экономика промышленности, технологий и интеллектуальных фирм. М.: Ленанд, 2022. 304 с.

тов экономики на их применение, то есть чувствительность к этим инструментам, также не является постоянной. Данное обстоятельство означает, что результативность использования одного и того же метода политики в разное время и по разным обстоятельствам оказывается существенно различной. В связи с этим рецепты денежно-кредитной или бюджетно-налоговой политики не могут переноситься на разные обстоятельства и экономические структуры без оговорок и уточнения. Точно также и влияние индустриализации определяется не только ее содержанием, но и масштабом и способами применения, развертывания, особенно в секторальном, региональном и технологическом разрезе. Накопительный эффект здесь также может возникнуть, причем отрицательный, в силу того что программы индустриализации слабы или наоборот не учитывают текущее состояние и возможности экономики, обеспечивая низкую чувствительность последней к проводимым преобразованиям, например, технологического характера.

Ситуацию, когда происходит снижение чувствительности неких параметров экономики, отражающих цели развития, к инструментам можно обозначить как отрицательный накопительный эффект по данному методу экономической политики. Если чувствительность в каких-то случаях возрастает, то речь следует вести о положительном накопительном эффекте данного инструмента политики. Указанный эффект отражает рис. 1 (Т, I – количественное представление соответственно цели и инструмента политики).

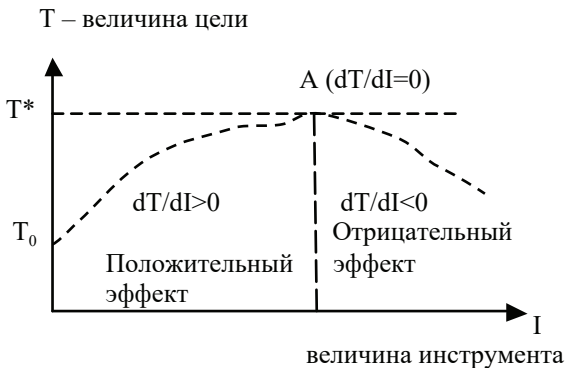


Рис. 1. Накопительный эффект экономической политики по произвольному инструменту
Источник: разработано автором

С наращением инструмента политики происходит изменение цели к значению T^* , что отражает положительный накопительный эффект, то есть целевой параметр чувствителен к инструменту политики (хотя сила инструмента постепенно понижается и равна нулю при $dT/dI = 0$). Это дает изменение цели от исходного значения T_0 к требуемому T^* . Если применение инструмента наращивать и далее, то может возникнуть отрицательный эффект, когда экономика удаляется от необходимого значения T^* , следовательно, целевой параметр нечувствителен уже к применяемому инструменту, и цель не достигается. Если ввести понятие силы инструмента экономической политики и определить ее как изменение цели на единицу изменения инструмента, $S = dT/dI$, то в точке А (рис. 1) $dT/dI = 0$, то есть сила становится равной нулю $S = 0$. Далее, правее точки А она становится отрицательной, символизируя возникновение отрицательного накопительного эффекта данного инструмента экономической политики (например, денежно-кредитной или политики индустриализации). Для каждого вида политики полезно представлять такой теоретический исход, а также пытаться его оценить на практике. При возникновении отрицательного накопительного эффекта по инструменту его требуется заменить на другой метод либо трансформировать его содержание принципиальным образом.

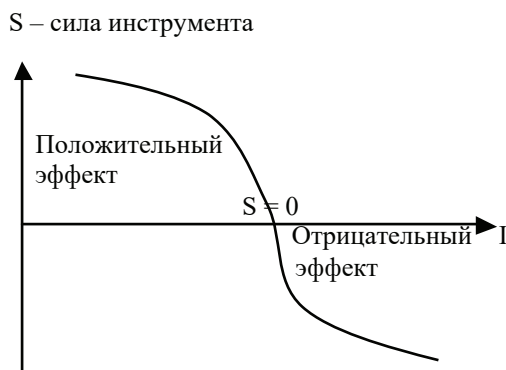


Рис. 2. Сила применения инструмента экономической политики

Источник: разработано автором

На рис. 2 отражено изменение силы (S) произвольного инструмента экономической политики с увеличением величины применения этого инструмента (I). Сила может снижаться по мере дости-

жения поставленной цели, а при дальнейшем наращении применения этого инструмента становится отрицательной, что означает отсутствие влияния инструмента на цель и удаление от требуемой величины цели. Изменение функции цели от времени должно приближать ее к требуемому значению $T(t) = T^*$. В этом случае срабатывает положительный накопительный эффект политики.

Применительно к макроэкономике интегральный эффект можно выразить отношением темпа роста к инфляции (темпу динамики цен). Худший вариант, когда это отношение отрицательно в силу рецессии. Это означает, что проводимая политика не дала результата и характеризуется отрицательным накопительным эффектом. Если показатель интегрального эффекта растет и положительный, но его рост обусловлен не только снижением инфляции, но и некоторым увеличением темпа роста ВВП, то в этом случае имеется явно положительный накопительный эффект политики, дающий достижение сразу двух базовых целей развития экономики. Соотношение различных целей и инструментов может рассматриваться посредством оценки интегрального макроэкономического эффекта политики каждого из применяемых инструментов.

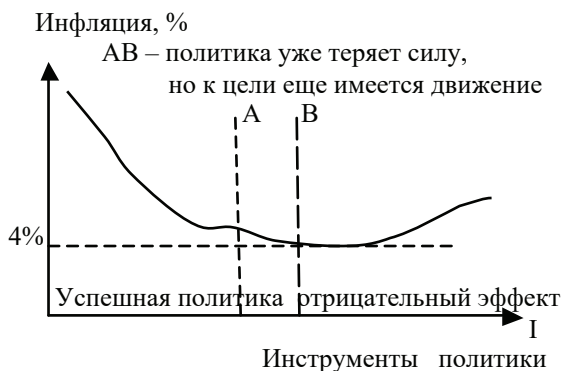


Рис. 3. Инфляция и инструменты монетарной политики

Источник: разработано автором на основе рис. 1

На рис. 3 показано изменение инфляции под действием инструментов денежно-кредитной политики. Пока движемся к установленной цели политики, можно считать, что присутствует положительный накопительный эффект. Однако при ускорении инфляции можно говорить об отрицательном эффекте политики, поскольку применяемые инструменты и их сила не позволяют предотвратить

это ускорение. Причина роста цен может быть немонетарная – и в таком случае закономерно, что монетарная политика обнаруживает отрицательный накопительный эффект. К ней нечувствительна экономика, инфляция ускоряется. Вместе с тем можно говорить о наличии инерции и в приближении к цели на участке АВ, когда уже инструменты денежно-кредитной политики потеряли силу, но это не распознано проводниками такой политики, а инерционно система двинулась еще к цели. Далее идет этап увеличения инфляции.

Такие виды политики, как индустриализация, институциональные реформы – могут генерировать в экономике повышательную динамику цен, но и обеспечивать ее рост на дальнейших этапах. Поэтому может оказаться полезным и анализ лагов в исследовании обозначенных эффектов по инструментам политики и интегрального эффекта. Инерция в динамике ряда показателей при применении индустриальной политики может оказаться куда выше, нежели при антиинфляционной политике, как и латентный период, когда еще не виден и не оценен результат применения такой политики. Помимо цели роста экономики при обеспечении соответствующей занятости ресурсов (включая труд) индустриализация на современном этапе развития не может не преследовать цель технологического обновления. Следовательно, рост экономики должен сопровождаться ростом не только доли индустрии, но и технологичности обрабатывающих секторов, а также всей экономической системы. Согласно теории оптимального управления последнее должно быть выгодным и обнаруживать быстрое действие, то есть переводить систему из одного состояния в другое за как можно меньшее время. Рассмотрим, что происходило с технологичностью российской экономики по отдельным параметрам, которые могут составить необходимую для уровня технологичности характеристику.

2. Технологические параметры роста в России

Основной чертой российской экономики за прошедший двадцатилетний период явилось то, что технологический уровень⁴ ее

⁴ Существует проблема статистического измерения технологического уровня. Оценка по доли затрат на НИОКР либо измерение производительности рабочего места по заработной плате, превышающей некий установленный уровень, либо оценка экономики знаний по числу занятых выше норматива с определенным уровнем образования не дают подлинной оценки технологичности экономики или рассматриваемого объекта.

ощутимо не возрастал. Несмотря на наличие крупных учетно-измерительных проблем (включая подходы в статистическом учете), представляется, что отношение инновационной продукции, работ, услуг к неинновационному объему может быть также ориентировочной, но тем не менее все-таки весьма полезной оценкой общего уровня технологичности. В отличие от иных подходов (по числу технологий, заработной плате, доле затрат на НИОКР, числу занятых с определенным уровнем образования и т. д.) указанный показатель связывает инновационность с относительно более высоким уровнем технологичности, а отсутствие инноваций – с меньшим уровнем технологичности. Тем самым параметр характеризует долю одного от другого, что является, на взгляд автора, полезным измерением. Хотя это, конечно, также не прямое измерение уровня технологичности. Однако оно базируется на наличии обоснованной связи, что инновациям требуется более высокая технологичность, хотя какая-то доля инноваций в виде усовершенствований может осуществляться и в отсталой технологической среде⁵. В связи с чем искажение измерения все равно присутствует, но оно менее критично, нежели по другим приводимым, также весьма косвенным, показателям.

Эти показатели могут быть лишь косвенными измерителями некоторого уровня развития, потому что нет прямой связи между НИОКРами и уровнем технологичности, особенно по величине затрат. То же относится и к другим показателям, используемым для оценки технологического уровня. Подходы по заработной плате и числу занятых вообще далеки от понимания производительности рабочего места, задаваемого уровнем его автоматизации (механизации), или электронизации и интеллектуализации. А уровень образования по диплому в принципе не гарантирует знаний. Измерение технологического уровня по числу передовых, прорывных, вновь созданных технологий также дает примерную оценку состояния в этом вопросе, так как одна из таких технологий может привести к серьезному техническому перевороту, а десяток иных – не обеспечить равнозначного результата. Это зависит от содержания конкретной технологии и величины его «передового уровня», а также способности распространения и применения в производстве.

⁵Окончательно решить проблему измерения технологического уровня можно только в привязке к видам деятельности (ОКВЭД) с составлением технологических карт, с привязкой к классификации технологий (типы, виды), выделяя, где достигнуто технологическое насыщение, то есть пик технологического мастерства. Задача агрегирования показателя технологичности для экономики в целом посредством таких карт вряд ли необходима. И для цели агрегирования может применяться представленный показатель как оценивающий некий уровень технологичности, хотя по набору видов деятельности реально он может быть и выше.

Таблица 1

Уровень технологичности российской экономики по базовым секторам, 2011 – 2021 гг.

Сектор / Год	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Обработка	0,073	0,115	0,131	0,110	0,118	0,122	0,094	0,084	0,069	0,083	0,067
Транс-акционно-сырьевой	0,059	0,062	0,063	0,076	0,056	0,056	0,057	0,053	0,042	0,031	0,040

Источник: рассчитано на основе данных Росстата. URL: <https://rosstat.gov.ru/statistics/science>.

Некоторые параметры технологического развития России
(ИЧР, число исследователей-инноваторов⁶, доля инновационных продуктов), 2011–2021 гг.

Параметры / Годы	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Индекс человеческого развития ИЧР	0,79	0,798	0,802	0,807	0,809	0,815	0,82	0,823	0,824	0,83	0,822
Число исследователей на 1 млн населения	3114,6	3078,3	3052,6	3075,1	3098,1	2952,2	2821,5	2784,3	2746,	2721,6	
Удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг	6,31	7,99	9,20	8,70	8,40	8,50	7,20	6,50	5,27	5,69	5,02

Источник: составлено на основе Human Development report. URL: <https://hdr.undp.org/data-center/human-development-index#/indicies/HDI>, Data World Bank.

⁶ Исследователи – это профессионалы, которые проводят исследования и совершенствуют или разрабатывают концепции, теории, модели, инструментарий, программное обеспечение операционных методов, НИОКР охватывает фундаментальные исследования, прикладные исследования и экспериментальные разработки. По существу, исследователи при таком их определении могут быть обозначены как инноваторы, хотя, конечно, деятельность в области продуктовых, организационных, маркетинговых инноваций здесь не охватывается напрямую, если только косвенно.

В таблице 1 представлена динамика уровня технологичности, измеряемого указанным выше способом, для России за период 2011–2021 гг. по агрегированным секторам (обрабатывающий и транзакционно-сырьевой). Видно, что сначала показатель возрастает, но затем понижается, возвращаясь к прежним значениям. Тем самым нет никакого устойчивого увеличения технологичности российской экономики на рассматриваемом интервале.

В табл. 2 отражено изменение числа исследователей совместно с изменением индекса развития человека, который для российской экономики в среднем возрастал за период. Как видим, число исследователей (инноваторов) сокращалось, что никак не было связано с увеличением производительности или качества соответствующей исследовательской и новаторской работы. Доля инновационной продукции также понизилась.

Безусловно, был бы полезен анализ потери различных технологий с привязкой к видам деятельности, чтобы оценить технологическое состояние каждого сектора экономики. Однако данная работа является весьма трудоемкой, причем общие оценки таких потерь известны и являются весьма значительными [Глазьев 2022b; Сухарев 2013].

Таким образом, деиндустриализация российской экономики [Сухарев 2015, 2016] выражалась в декалфикации персонала (потеря исследователей, инноваторов, профессиональных специалистов), сокращении индустриальной составляющей роста (не только по доле индустрии в ВВП⁷, но по вкладу обрабатывающего сектора в темп роста, который значительно уступает вкладу транзакционного и сырьевого секторов), а также технологического уровня (табл. 1).

Данная ситуация требует, во-первых, усилий, чтобы противостоять такой негативной динамике, то есть снизить разрушительную инерцию деиндустриализации, во-вторых, необходимы усилия для того, чтобы восстанавливать промышленность России в виде базовых производств и специалистов, обслуживающих и развивающих высокотехнологичные виды индустриальной деятельности. Тем самым нужна промышленная политика индустриализации, позволяющая создавать средства производства – фондовую базу промышленности, на которой изготавливать продукцию широкого назначения. Нужны новые средства производства и технологии, предполагающие их создание. В этом состоит основная фабула современной индустриализации. Причем на первых этапах это может не дать высокого темпа экономического роста, но затем

⁷ Хотя в последние годы перед кризисом 2022 г. она даже немного возросла.

обеспечить его более высокое качество и темп. Рассмотрим, какие модели индустриализации возможны и каковы теоретические предпосылки для ее осуществления в России.

3. Модели индустриализации

Несмотря на высокую степень деиндустриализации экономики России в период транзитивного кризиса 1990-х и 2000-х гг., обернувшегося утратой целых направлений индустриальной деятельности, задача создания промышленности от почти нулевой отметки на сегодня не является актуальной, хотя утерянные позиции и секторы придется восстанавливать, если рассматривать необходимость независимого промышленного развития России.

В советский период после Гражданской войны разрушения были значительными и целые отрасли приходилось создавать с нуля, например, электроснабжение, современную энергетику и металлургию. Вместе с тем индустриализация в СССР перед Великой Отечественной войной и после нее кардинально отличалась, хотя общие задачи восстановления промышленности, особенно на европейской части страны, были во многом похожи. Сегодня индустриализация для России также имеет свою специфику, причем восстановление отдельных видов индустриальной деятельности требуется совместить с повышением технологического уровня существующих производств за счет создания отечественной производственно-аппаратной и технологической базы. Сближает проводимые в разных исторических обстоятельствах модели индустриализации то, что требуется создавать новые для данной эпохи средства производства. Общим итогом должно быть удешевление продукта на внутреннем рынке и кредитования его создания, появление стимулов к технологическому обновлению. Тем самым рост капитала промышленности можно рассматривать как первооснову современной индустриализации. По нему и можно идентифицировать технологическое обновление, которое вряд ли возможно без замены основного капитала индустрии. Важным и не учитываемым обстоятельством здесь выступает то, что при росте инвестиций в основной капитал промышленности может наблюдаться эффект снижения стоимости фондов. Это возможно в ситуации обновления с учетом износа фондовой базы, когда новые виды средств производства становятся относительно дешевыми, в том числе и по причине эффекта «комбинаторного наращивания», проявляющегося в области современного технологического развития и составляющего его основу. Модель индустриализации для России сегодня не может

пренебрегать и отношением величины создаваемого отечественного оборудования, машин и технологий к импортируемому объему.

Следует отметить, что технологическое развитие индустрии может происходить по трудоинтенсивному и капиталоемкому направлениям. Промышленность может показать трудоемкий, капиталоемкий рост, а также обнаружить режим перенакопления и нехватки капитала⁸. Центральный вопрос касается соответствия между макроэкономической политикой роста, которая в текущем режиме призвана стимулировать повышательную динамику и динамикой индустриализации, идентифицируемой по изменению величины основного капитала (средств производства) как основным ее показателем.

Проводя индустриализацию на современном этапе, требуется спланировать ее от начала и до конца, представляя цели, задачи, ресурсы и результаты, связность с необходимостью обеспечения роста экономики за счет такой модернизации. Локальное ее проведение, лишь по отдельным приоритетным направлениям и за счет скудных ресурсов, может привести к нейтральному или отрицательному накопительному эффекту такой политики. В таком случае предпринимаемые меры не дадут ощутимой динамики или ее ускорения для хозяйственной системы.

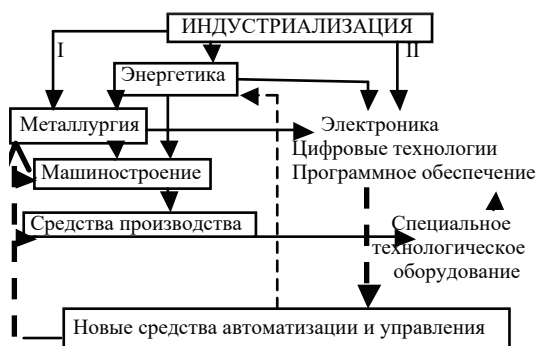


Рис. 4. Траектории индустриализации (базовый и современный вариант)

Источник: разработано автором.

⁸Подробнее см.: *Сухарев О.С.* Экономика промышленности, технологий и интеллектуальных фирм. М.: Ленанд, 2022. С. 276–282. В этой работе показаны режимы роста промышленности в координатах «капитал-труд» и введены модели управления этими режимами, включая определение области индустриализации и деиндустриализации по изменению основного капитала промышленности (с. 279).

На рис. 4 отражены две модели индустриализации. Под цифрой I обозначена советская модель конца 1920-х и в 1930-е гг. Создание индустрии не могло происходить без электрификации страны, создания энергетической отрасли, а также тяжелого машиностроения, создающего средства производства, что нельзя было осуществить без развитой металлургии (химической отрасли и т. д.).

Цифра II (рис. 4) характеризует возможную современную траекторию индустриализации российской экономики. Вместе с тем и тенденции за рубежом также сводятся, согласно доктрине «Индустрия 4.0.» [Kuo et al. 2019; Philbeck, Davis 2019], к цифровизации базовых производственных технологий, за счет которых и будет осуществлена модернизация индустрии. В данном случае речь идет о первоочередном развитии электронных технологий, что не представляется возможным на отечественной основе без специального технологического оборудования, позволяющего создавать собственные средства управления и автоматизации. Для их создания потребуется соответствующая энергетика, металлургия, машиностроение (включая электронное и приборостроение, электротехническую отрасль), создающие соответствующие средства производства и готовящие базу для развертывания процессов электронизации и разработки программного обеспечения. Таким образом, современная индустриализация – это далеко не цифровизация, как представляют данную доктрину «Индустрия 4.0» в ряде исследований, а разработка и внедрение базисных производственных технологий по отраслям существующей индустрии. Этот процесс потребует и создания новых секторов промышленности, а также усовершенствования работы уже существующих, в том числе и за счет новых технологий, а также организационных форм. Иными словами, базовые отрасли индустриальной системы не требуют создания, но требуют технологического улучшения не только с точки зрения управления и автоматизации (цифровизации, электронизации) процессов, но и по основополагающим технологиям, которые возможно улучшить или заменить новыми. Масштаб цифровизации фактически будет задан именно этим процессом, который позволит создавать электронные системы, новые приборы, автоматизированные средства производства. Важно увеличивать производительность индустрии, широту создаваемых собственными силами продуктов (как условие национальной безопасности в современных условиях), снижать издержки изготовления, технологической подготовки производства и управления.

Какой бы ни была индустриальная система в экономике, она создает не только средства производства как для других ви-

дов деятельности, так и для себя самой, но и потребительскую продукцию. Такая дихотомия позволяет формализовать создаваемый промышленностью продукт, представив влияние роста средств производства и продуктов широкого потребительского назначения, создаваемых промышленностью, на экономический рост. Введем следующие обозначения: Y , Y_f , Y_c – соответственно совокупный продукт, объем создаваемых средств производства и потребительских продуктов, $Y = Y_f + Y_c$. Промышленность создает средства производства для себя (Y_{f0}) и для других видов деятельности (Y_{f1}), тогда $Y = Y_{f0} + Y_{f1} + Y_c$. Доля средств производства и предметов потребления в общей величине продукта соответственно $d1 = Y_f/Y$, $d2 = Y_c/Y$, структура экономики может быть обозначена $s = Y_f/Y_c = d1/d2$. Тогда введя темпы роста общего продукта (g_y), величины средств производства (g_f) и потребительской части продукта (g_c), можно записать: $g_y > 0$ (условие роста экономики), откуда следует, что $d1 g_f + d2 g_c > 0$ и $g_f > -g_c/s$. По существу это есть соотношение динамики развития сектора средств производства и потребительских товаров для роста экономики (отражает соотношение динамики инвестиционного и потребительского секторов экономики). Если рабочую силу представить в виде занятых в создании средств производства (L_f) и потребительских продуктов (L_c), тогда, используя аппарат производственных функций, каждую величину общего продукта можно представить следующим образом: $Y_f = A Y_{f0}^m L_f^n$, $Y_c = B Y_{f1}^a L_c^b$ (A, B – коэффициенты производственных функций).

Представляя средства производства, создаваемые промышленностью для самой себя и для других видов деятельности, фактически можно обозначить три основные модели индустриализации: 1) $dY_{f0}/dt > 0$; 2) $dY_{f1}/dt > 0$; 3) $dY_f/dt > 0$. Таким образом, может расти величина средств производства, создаваемых для самой промышленности либо для внешних относительно нее видов хозяйственной деятельности, или общая величина средств производства при разном изменении средств производства указанных двух типов. Одни средства производства снижаются, другие увеличиваются, или оба типа увеличиваются и т. д.

Условие на индустриализацию накладывает и состояние потребительского сектора. Если имеется его спад, то для роста экономики требуется больший темп роста инвестиционного сектора (создание средств производства). Если наблюдается рост потребительского сектора, то допустим некоторый по величине спад в инвестиционном секторе (деиндустриализация), чтобы обеспечивался рост всей экономики. Исходная экономическая структура, задаваемая параметром s , также имеет определяющее значение, поскольку раз-

мер сектора будет влиять на общий вклад его в величину общего экономического роста. Если доминирует в развитии экономики потребительский сектор, то при его активном росте допустима более глубокая деиндустриализация, а в случае спада – требуется активная индустриализация. Конечно, в подобных весьма простых модельных подходах не учитываются долгосрочные технологические связи и влияния, которые могут увеличить обозначенные варианты или сгладить их влияние в рамках соотношения динамики инвестиционного и потребительского секторов. Если в первоначальной структуре экономики доминировал инвестиционный сектор и происходил спад в потребительском секторе, то мотивы к индустриализации оказывались не столь значительными, что и привело в дальнейшем к деиндустриализации. Именно так случилось в России в 1990-е и первой половине 2000-х гг. уже при росте и расширении потребительского сектора, когда согласно представленной модели допускается деиндустриализация при поддержании общего роста экономики⁹.

Можно ввести и представление о двух видах инфляции, в частности, росте цен в секторе средств производства и потребительском. Тогда, введя функцию связи цен в двух секторах, можно получить соотношение для темпа роста потребительского сектора и средств производства относительно функции комбинированной связи динамики цен в этих секторах¹⁰.

Обозначив заработную плату работников в каждом секторе w_p , w_c , можно записать, что $Y_c = w_f L_f + w_c L_c$, то есть потребительские блага выкупаются составом рабочей силы, получающей заработную плату в своем секторе.

Учтя производительность труда в каждом секторе, зависящую от уровня технологичности, как $P_f = Y_f/L_p$, $P_c = Y_c/L_c$, получим: $Y = Y_f [1 + w_f/A_f + (w_c/A_c)/s]$. Условие роста экономики $dY/dt > 0$, откуда можно получить условие на темп роста заработной платы в секторе средств производства. Полезность такой тривиальной операции состоит в том, что уже она показывает возможность режима роста, когда заработная плата может увеличиваться без привязки

⁹ В первой половине 2000-х гг. рост российской экономики был потребительским по своему качеству, но основной вклад вносили сервисные секторы экономики, набирающие силу. Это усиливало деиндустриализацию наравне с институциональными преобразованиями, которые инициировали и увеличивали общий негативный эффект.

¹⁰ Такая модель построена автором в одной из его работ. См.: Сухарев О.С. Элементы теории саморазвития экономических систем. М.: Лепанд, 2018. С. 170–171.

к росту производительности труда в этом секторе, при росте экономики в целом и потребительского сектора¹¹.

Из проведенного анализа моделей индустриализации следует, что возможна такая модель, при которой создаются средства производства для внешних относительно промышленности видов деятельности на устаревающих средствах производства самой промышленности. Величина доли промышленности может возрасти, что формально будет означать индустриализацию, но на самом деле технологического перевооружения и новых средств производства самой промышленности не будет создаваться в необходимом объеме. Такой вид индустриализации может быть весьма непродолжительным.

В авторской работе [Сухарев 2016, с. 59–62, 69–80] представлены модели индустриализации согласно двум критериям – общему (по изменению доли индустрии) и специальному (по уровню технологического обновления в координатах «новые-старые» технологии). Кроме того, индустриализация представлена как процесс реструктуризации экономики – изменения пропорций между индустриальным и неиндустриальным сектором (см. рис. 5) для двух- и трехсекторной модели.

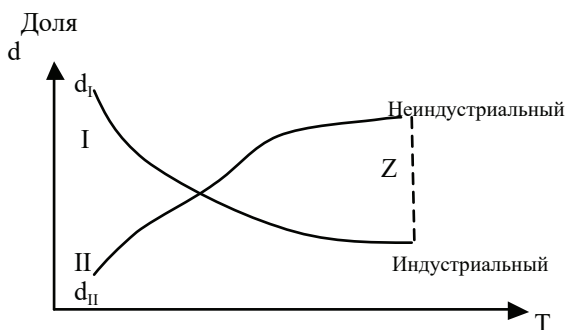


Рис. 5. Индустриализация как реструктуризация экономики
 Источник: разработано автором.

Исходя из рис. 5 следует, что индустриализация может быть сведена к увеличению доли индустрии. Однако в современном измерении она возможна при снижении этой доли, но при значительном росте технологичности индустрии, продукт которой воз-

¹¹ Подробнее см.: Там же. С. 173–174.

растет наравне с другими сектора, но доля остается неизменной (не растет) или даже понижается.

В рамках представленной схематичной модели типа дихотомии расстояние $Z = d_{II} - d_I$ является характеристикой пропорции двух секторов. Индустриализация будет означать $dZ/dt < 0$, то есть сокращение этого расстояния между секторами по их доле в ВВП. Безусловно, в условиях сильно индустриализованной системы $Z < 0$ процесс индустриализации приобретает специфическое содержание и вряд ли будет сильно динамичным. В условиях, когда $Z > 0$, преобладает неиндустриальный сектор, процесс разветвления производств может принять высокую динамику, которая всецело зависит от правительственной политики – применяемых инструментов. Когда $dZ/dt = \text{const}$, возникает ситуация структурной стабильности, а в случае $Z = 0$ – структурного паритета, так как доля секторов в ВВП одинакова (теоретический вариант, не наблюдаемый на практике). При росте ВВП и объема промышленного производства его доля может не возражать и даже понижаться, так как общий итог зависит от того, что происходит с ростом неиндустриальных секторов. Деиндустриализация означает $dZ/dt > 0$. Конечно, этих критериев недостаточно, так как деиндустриализация, как и противоположный процесс, идентифицируются по тому, что происходит с технологиями, кадрами и их квалификацией¹². Обеспечение индустриализации предполагает следующие модели секторальной динамики¹³:

- 1) сокращение доли неиндустриального и рост индустриально-го секторов;
- 2) не изменяющаяся доля неиндустриального и индустриального сектора (рост его технологичности);
- 3) рост сразу двух секторов, но темп по индустриальному выше на каком-то этапе.

¹² Автором в 2007–2010 гг. был предложен эффект «2-д» – деиндустриализации и деквалификации персонала как сопровождающего процесса, который усиливает деиндустриализацию (снижение доли индустрии и упрощение производства по всем направлениям).

¹³ Можно рассматривать ситуацию, когда в сумме два сектора дают ВВП страны, и другую ситуацию, когда они не дают ВВП, например, неиндустриальный сектор представлен только частью видов деятельности, например, только сырьевыми отраслями или сервисными. Тогда формулировки этих моделей будут варьироваться, так как главное условие $dZ/dt < 0$, но одно дело, когда сумма долей должна быть равной единице, другое – когда такого ограничения нет.

При сокращении двух секторов, когда неиндустриальный быстрее снижается, чем индустриальный сектор формально $dZ/dt < 0$, но это нельзя признать индустриализацией¹⁴.

Принимая во внимание полученные выше ограничения на рост индустриального сектора (сектор средств производства), можно верифицировать меры промышленной политики, обеспечивающие необходимый темп роста средств производства для обеспечения общего роста экономики при данной динамике потребительского сектора. Если ресурсов недостаточно, меры половинчатые и без приведения к необходимой динамике и созданию новых средств производства, то будет проявляться накопительный эффект экономической политики индустриализации, то есть она будет весьма слабо влиять или не будет влиять на текущую экономическую динамику. Только с лагом времени при концентрации усилий по созданию машин, оборудования и новых технологий возможно позитивное кумулятивное влияние на динамику и качество роста. Однако этого может и не произойти. Во всяком случае, современная экономическая наука не способна дать точный ответ на этот счет – о лагах указанного влияния адсорбированных пошаговым методом индустриальных достижений.

Таким образом, чтобы обеспечить положительный накопительный эффект политики индустриализации на главную цель – экономический рост ВВП, требуется планировать такой масштаб отраслевых мероприятий, которые бы обеспечивали соотносимую динамику секторов, отраженную в представленных выше простейших моделях. В противном случае может возникать отрицательный накопительный эффект, когда проводимые мероприятия будут тормозить рост и снижать потенциал проводимой индустриализации. Для исключения такого исхода понадобится система плановых воздействий, делающих индустриальные изменения факторов достижения самого роста за счет реструктуризации и межсекторального перемещения ресурсов. Конечно, основные меры экономической политики роста должны быть обращены к развертыванию произ-

¹⁴ В данной ситуации речь идет об абсолютном спаде и ВВП, и продукции секторов, поэтому индустриализация отсутствует, несмотря на то что формальный критерий как будто ее показывает. При спаде наблюдается потеря кадров, технологий и знаний, что может рассматриваться как своеобразный откат в процессе индустриализации, хотя общий индустриальный уровень развития может сохраняться относительно высоким. Далеко не каждый спад экономики оборачивается деиндустриализацией. Обычно циклические процессы не воспроизводят столь негативные последствия для индустрии, хотя и наносят ей иногда ощутимый урон.

водства собственных средств производства, а пропорция между необходимым обновлением средств производства промышленности и других секторов должна обосновываться на базе углубленных структурных моделей (метод затраты-выпуск) и создания мотивов инвестирования в частном и государственном секторе. Хотя прогнозная сила указанного и многих других методов крайне низка, тем не менее в планировании политики требуется ориентироваться на как можно более точно определяемые пропорции и постановку целей и задач, для реализации которых требуется подбирать соответствующие инструменты. Их сила и влияние также изменяется во времени, генерируя возникновение указанного «накопительного эффекта политики».

Заключение

Подводя итог проведенному исследованию, сформулируем наиболее ценные в теоретическом плане его положения, имеющие практическое значение.

Во-первых, накопительный эффект экономической политики проявляется, помимо макроэкономики, и на уровне политики развития индустрии, то есть охватывает различные варианты отраслевых мероприятий. Он обнаруживается и в отсутствии значимого роста уровня технологичности гражданских секторов российской экономики, что установлено в ходе проведенного анализа.

Во-вторых, показано, что выбор модели индустриализации предполагает не только постановку общей ее задачи, но и определение условий для роста средств производства как потребности самой промышленности, так и других секторов, при синхронизации и управлении процессом. Для этого нужен иной подход к секторальному распределению ресурсов и финансированию развития. В условиях экономических войн и санкций принципиально для территориально большого хозяйства это делать на основе специально формируемой государственной индустриальной политики, направленной на преодоление негативного накопительного эффекта, становящегося в России следствием политики установления приоритетов и выделения на них не соответствующих целям ресурсов и мер их освоения.

Таким образом, выбор модели индустриализации для российской экономики не является, с одной стороны, строго предопределенным, с другой стороны, предполагает оценку ресурсов на основные усилия по формированию промышленной базы развития – станков, машин, оборудования, комплектующих. Придется

это делать не только за счет имеющихся ресурсов, выведенных из экономики, но и ресурсов, сосредоточенных в транзакционных видах деятельности, которым был придан импульс развития в существенной степени за счет наблюдавшейся деиндустриализации.

Благодарности

Статья подготовлена в рамках темы государственного задания «Формирование научно-технологического контура и институциональной модели ускорения экономического роста в Российской Федерации» Институту экономики РАН, Центру институтов социально-экономического развития.

Acknowledgements

The article was prepared within the framework of the state assignment “Formation of a scientific and technological contour and an institutional model to accelerate economic growth in the Russian Federation” to the Institute of Economics of RAS, the Center for Institutes of Socio-Economic Development.

Литература

- Глазьев 2022a – *Глазьев С.Ю.* Как денежно-кредитная политика угнетает экономический рост в России и Евразийском экономическом союзе // Российский экономический журнал. 2022. № 2. С. 4–20.
- Глазьев 2022b – *Глазьев С.Ю.* Регулирование инновационных процессов в новом технологическом и мирохозяйственном укладах // Экономическое возрождение России. 2022. № 2 (72). С. 24–27.
- Львов 2002 – *Львов Д.С.* Экономика развития. М.: Экзамен, 2002. 512 с.
- Микульский 2017 – *Микульский К.И.* Россия в поисках модели экономического роста // Общество и экономика. 2017. № 3–4. С. 5–15.
- Сухарев 2013 – *Сухарев О.С.* Экономическая политика реиндустриализации России: возможности и ограничения // Национальные интересы: проблемы и безопасность. 2013. № 24 (213). С. 2–24.
- Сухарев 2016 – *Сухарев О.С.* Теория реструктуризации экономики. М.: Ленанд, 2016. 256 с.
- Сухарев 2015 – *Сухарев О.С.* Экономическая динамика. Институциональные и структурные факторы. М.: Ленанд, 2015. 240 с.
- Эрлих 2010 – *Эрлих А.* Дискуссии об индустриализации в СССР. 1924–1928. М.: Дело АНХ, 2010. 248 с.

- Andreoni, Chang 2019 – *Andreoni A., Chang H.-J.* The political economy of industrial policy: Structural interdependencies, policy alignment and conflict management // *Structural Change and Economic Dynamics*. 2019. Vol. 48. Issue C. S. 136–150.
- Crafts 2005 – *Crafts N.* The First Industrial Revolution: Resolving the Slow Growth. Rapid Industrialization Paradox. Papers and Proceedings of the Nineteenth Annual Congress of the European Economic Association // *Journal of the European Economic Association*. Vol. 3. no. 2/3. 2005. S. 525–534.
- Freire 2019 – *Freire C.* Economic diversification: A model of structural economic dynamics and endogenous technological change. *Structural Change and Economic Dynamics*. Vol. 49. June 2019. S. 13–28.
- Gabardo, Pereima, Einloft 2017 – *Gabardo F.A., Pereima J.B., Einloft P.* The incorporation of structural change into growth theory: A historical appraisal // *Economia*. Vol. 18. Issue 3. 2017. S. 392–410.
- Jevons 1931 – *Jevons H.S.* The Second Industrial Revolution Source // *The Economic Journal*. Vol. 41. no. 161. 1931. S. 1–18.
- Kuo, Shyu, Ding 2019 – *Kuo C.-C., Shyu J.Z., Ding K.* Industrial revitalization via industry 4.0 – A comparative policy analysis among China, Germany and the USA // *Global Transitions*. Vol. 1. 2019. P. 3–14.
- Lu 2017 – Lu Y. Industry 4.0: A survey on technologies, applications and open research issues // *Journal of Industrial Information Integration*. 2017. Vol. 6. P. 1–10.
- Philbeck, Davis 2019 – *Philbeck T., Davis T.* The Fourth Industrial Revolution // *Journal of International Affairs*. Vol. 72. No. 1. 2019. S. 17–22.
- Rifkin 2011 – *Rifkin J.* The Third Industrial Revolution: How Lateral Power Is Transforming Energy, the Economy, and the World. St. Martin's Griffin Pbl. 2011. 304 p.
- Romano, Traù 2017 – *Romano L., Traù F.* The nature of industrial development and the speed of structural change // *Structural Change and Economic Dynamics*. Vol. 42, 2017. P. 26–37.
- Vaidyaa, Ambadb, Bhosle 2018 – *Vaidyaa S., Ambadb P., Bhosle S.* Industry 4.0 – A Glimpse. 2nd International Conference on Materials Manufacturing and Design Engineering // *Procedia Manufacturing*. Vol. 20. 2018. S. 233–238.

References

- Andreoni, A. and Chang, H.-J. (2019), “The political economy of industrial policy: Structural interdependencies, policy alignment and conflict management”, *Structural Change and Economic Dynamics*, vol. 48, iss. C, pp. 136–150.
- Crafts, N. (2005), “The First Industrial Revolution: Resolving the Slow Growth. Rapid Industrialization Paradox. Papers and Proceedings of the Nineteenth Annual Congress of the European Economic Association”, *Journal of the European Economic Association*, vol. 3, no. 2/3, pp. 525–534.

- Erlikh, A. (2010), *Diskussii ob industrializatsii v SSSR. 1924–1928* [Discussions about industrialization in the USSR. 1924–1928], Delo ANKh, Moscow, Russia.
- Freire, C. (2019), “Economic diversification: A model of structural economic dynamics and endogenous technological change”, *Structural Change and Economic Dynamics*, vol. 49, pp. 13–28.
- Gabardo, F.A., Pereira, J.B. and Einloft, P. (2017), “The incorporation of structural change into growth theory: A historical appraisal”, *EconomyA*, vol. 18, iss. 3, pp. 392–410.
- Glaziev, S.Yu. (2022a), “How monetary policy depresses economic growth in Russia and the Eurasian Economic Union”, *Russian Economic Journal*, no. 2, pp. 4–20.
- Glaziev, S.Yu. (2022b), “Management of innovative processes in the new technological and world economic structures”, *Economic Revival of Russia*, no. 2 (72), pp. 24–27.
- Jevons, H.S. (1931), “The Second Industrial Revolution Source”, *The Economic Journal*, vol. 41, no. 161, pp. 1–18.
- Kuo, C.-C., Shyu, J.Z. and Ding, K. (2019), “Industrial revitalization via industry 4.0 – A comparative policy analysis among China, Germany and the USA”, *Global Transitions*, vol. 1, pp. 3–14.
- L'vov, D.S. (2002), *Ekonomika razvitiya* [Development Economics], Ekzamen, Moscow, Russia.
- Lu, Y. (2017), “Industry 4.0: A survey on technologies, applications and open research issues”, *Journal of Industrial Information Integration*, vol. 6, pp. 1–10.
- Mikul'skii, K.I. (2017), “Russia in Search of a Model of Economic Growth”, *Society and Economics*, no. 3–4, pp. 5–15.
- Philbeck, T. and Davis, T. (2019), “The Fourth Industrial Revolution”, *Journal of International Affairs*, vol. 72, no. 1, pp. 17–22.
- Rifkin, J. (2011), *The Third Industrial Revolution: How Lateral Power Is Transforming Energy, the Economy, and the World*, St. Martin's Griffin Pbl., N.Y., USA.
- Romano, L. and Traù, F. (2017), “The nature of industrial development and the speed of structural change”, *Structural Change and Economic Dynamics*, vol. 42, pp. 26–37.
- Sukharev, O.S. (2013), “Economic policy of reindustrialization of Russia. Opportunities and limitations”, *National Interests: Priorities and Security*, no. 24 (213), pp. 2–24.
- Sukharev, O.S. (2015), *Ekonomicheskaya dinamika. Institucional'nye i strukturnye faktory* [Economic dynamics. Institutional and structural factors], Lenand, Moscow, Russia.
- Sukharev, O.S. (2016), *Teoriya restrukturizatsii ekonomiki* [Theory of economy restructuring], Lenand, Moscow, Russia.
- Vaidyaa, S., Ambadb, P. and Bhosle, S. (2018), “Industry 4.0 – A Glimpse. 2nd International Conference on Materials Manufacturing and Design Engineering”, *Procedia Manufacturing*, vol. 20, pp. 233–238.

Информация об авторе

Олег С. Сухарев, доктор экономических наук, профессор, Институт экономики Российской академии наук, Москва, Россия; 117218, Россия, Москва, Нахимовский пр., д. 32; mail@osukharev.com

Information about the author

Oleg S. Sukharev, Dr. of Sci. (Economics), professor, Russian Academy of Sciences Institute of Economics, Moscow, Russia; bld. 32, Nakhimovskii Avenue, Moscow, Russia; 117218; mail@osukharev.com

УДК 349.6

DOI: 10.28995/2073-6304-2023-2-69-84

Подходы к совершенствованию
климатического законодательства России
с учетом международной практики

Ирина А. Киселева

*Научно-исследовательский институт экономики
и организации управления в газовой промышленности,
Москва, Россия, irisskis1999@mail.ru*

Юлия А. Назарова

*Российский государственный университет нефти и газа (НИУ)
им. И.М. Губкина, Москва, Россия, j.a.nazarova@mail.ru*

Аннотация. Статья посвящена вопросу оценки климатического законодательства России и разработке подходов к его совершенствованию. Объектом исследования является российская система климатического законодательства. Ставится вопрос о необходимости модернизации отечественного климатического законодательства в соответствии с международным опытом. Актуальность темы статьи обусловлена стратегической значимостью проблемы климатических изменений, в частности – глобального потепления, которое влечет за собой необратимые для всего мира последствия. В работе авторы разрабатывают собственные предложения по совершенствованию отечественного климатического законодательства на основе анализа международной практики. Возможные результаты реализации таких предложений оцениваются на основе разработанной формулы расчета углеродного налога.

Ключевые слова: климатическое законодательство, углеродный налог, парниковые газы, углеродный след, глобальное потепление

Для цитирования: Киселева И.А., Назарова Ю.А. Подходы к совершенствованию климатического законодательства России с учетом международной практики // Вестник РГГУ. Серия «Экономика. Управление. Право». 2023. № 2. С. 69–84. DOI: 10.28995/2073-6304-2023-2-69-84

© Киселева И.А., Назарова Ю.А., 2023

Approaches to perfecting Russian climate legislation taking into account international practice

Irina A. Kiseleva

*Science Research Institute of Economics and Management Organization
in Gas Industry, Moscow, Russia, irisskis1999@mail.ru*

Yuliya A. Nazarova

*Gubkin Russian State University of Oil and Gas, Moscow, Russia,
j.a.nazarova@mail.ru*

Abstract. The article is about the assessment of Russian climate legislation and the development of approaches to its perfection. The object of the study is the Russian system of climate legislation. The question is raised about the need to modernize national climate legislation in accordance with international experience. The relevance of the article topic is due to the strategic importance of the climate change issue, in particular, global warming, which entails irreversible consequences for the whole world. In the paper, the authors develop their own proposals for perfection of the national climate legislation based on the analysis of international practice. The possible results of the implementation of such proposals are evaluated on the basis of the developed formula for calculating the carbon tax.

Keywords: climate legislation, carbon tax, greenhouse gases, carbon footprint, global warming

For citation: Kiseleva, I.A. and Nazarova, Yu.A. (2023), "Approaches to perfecting Russian climate legislation taking into account international practice", *RSUH/RGGU Bulletin. "Economics. Management. Law" Series*, no. 2, pp. 69–84, DOI: 10.28995/2073-6304-2023-2-69-84

Введение

Обострившаяся в XXI в. проблема изменения климата представляет собой серьезный вызов для человечества. Межправительственная группа экспертов по изменению климата (МГЭИК) в своем Шестом оценочном докладе заявляет, что темпы антропогенного глобального потепления составляют 0,2°C за десятилетие. Выбросы парниковых газов являются важнейшей причиной глобального потепления, которое в настоящее время составляет 1,1°C по сравнению 1850–1900 гг., а в предстоящие 20 лет, согласно прогнозам, достигнет 1,5°C¹.

¹IPCC Sixth Assessment Report // The Intergovernmental Panel on Climate Change, available at: <https://www.ipcc.ch/report/ar6/wg2/> (дата обращения 15 августа 2022).

Ввиду высокой напряженности текущей международной политической обстановки проблема климатических изменений, вероятно, покажется не столь актуальной. Тем не менее она носит стратегический характер. Важно помнить, что глобальное потепление влечет за собой необратимые для всего мира последствия, в числе которых повышение уровня Мирового океана и рост частоты природных катаклизмов [Сопилко 2011]. А значит, сложившаяся геополитическая обстановка не отменяет необходимость решения экологических проблем.

Высокий приоритет проблемы климатических изменений, требующей больших совместных усилий государств, подчеркивается и в работах исследователей. Являясь участником Парижского соглашения, Россия делает вклад в решение климатических проблем путем формирования собственной системы государственного регулирования снижения выбросов парниковых газов [Умнов и др., 2020]. Важным этапом на пути формирования такой системы стало принятие в декабре 2021 г. Федерального закона № 296-ФЗ «Об ограничении выбросов парниковых газов»². Данный закон фактически не решает проблему выбросов, но все же является фундаментальным в становлении климатического законодательства России, так как закладывает правовые, экономические и экологические основы будущей системы законодательного регулирования выбросов [Жаворонкова, Агафонов 2022].

Составной частью такой системы являются также методические указания Минприроды, устанавливающие порядок количественного определения объема прямых и косвенных энергетических выбросов парниковых газов. Эксперты отмечают, что установление единых методических подходов к определению объема выбросов – важный шаг в развитии климатического законодательства, позволяющий осуществлять регулирование [Мамасёв, Рябов 2018].

Однако стоит заметить, что вышеназванные методические указания были разработаны уже более пяти лет назад. Так, в 2015 г. утверждены «Методические указания и руководство по количественному определению объема выбросов парниковых газов организациями, осуществляющими хозяйственную и иную деятельность в Российской Федерации»³, а «Методические указания

²Федеральный закон № 296-ФЗ от 02.07.2021 «Об ограничении выбросов парниковых газов» [Электронный ресурс]. URL: <http://publication.pravo.gov.ru/Document/View/0001202107020031> (дата обращения 15 августа 2022).

³Приказ Минприроды России № 300 от 30 июня 2015 г. «Об утверждении методических указаний и руководства по количественному определению

по количественному определению объема косвенных энергетических выбросов парниковых газов»⁴ – в 2017 г., и до настоящего времени не совершенствовались. В то же время международные подходы периодически актуализируются.

Формирующаяся отечественная система законодательного регулирования эмиссии парниковых газов в настоящее время фактически не стимулирует их сокращение, так как не наделена инструментарием углеродного ценообразования. К основным инструментам рыночного регулирования выбросов парниковых газов эксперты относят углеродный налог и систему торговли выбросами (СТВ) [Степанов 2019]. Внедрение таких инструментов в перспективе позволит сделать законодательное ограничение выбросов эффективным, так как будет финансово стимулировать компании снижать собственный углеродный след.

Из сказанного следует, что целью настоящего исследования является выработка предложений по совершенствованию российской нормативно-методической базы количественной оценки объема выбросов парниковых газов с учетом международной практики. Поставленная цель определила необходимость решения следующих задач: рассмотреть действующую систему климатического законодательства России, в том числе нормативно-методическую базу количественной оценки объема выбросов парниковых газов, а также международный опыт климатического регулирования; сформулировать предложения по актуализации нормативно-методической базы в рамках климатического законодательства России и оценить возможные результаты таких изменений.

Обзор системы климатического законодательства Российской Федерации

Ратификация в 1994 г. Российской Федерацией рамочной Конвенции ООН об изменении климата (РКИК ООН) стало отправ-

лению объема выбросов парниковых газов организациями, осуществляющими хозяйственную и иную деятельность в Российской Федерации» [Электронный ресурс]. URL: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71183290/> (дата обращения 15 августа 2022).

⁴Приказ Минприроды России № 330 от 29 июня 2017 г. «Об утверждении методических указаний по количественному определению объема косвенных энергетических выбросов парниковых газов» [Электронный ресурс]. URL: <https://docs.cntd.ru/document/456079014> (дата обращения 15 августа 2022).

ной точкой формирования государственной политики в области борьбы с изменением климата. В настоящее время разработан ряд нормативно-правовых документов, образующих систему климатического законодательства России. Все эти документы можно условно разделить на две категории: системообразующие и нормативно-методические.

К системообразующим нормативно-правовым актам следует отнести:

- Климатическую доктрину Российской Федерации;
- Стратегию национальной безопасности Российской Федерации;
- Указ Президента Российской Федерации № 666 от 4 ноября 2020 г. «О сокращении выбросов парниковых газов»;
- Стратегию социально-экономического развития Российской Федерации с низким уровнем выбросов парниковых газов до 2050 г.;
- Федеральный закон № 296-ФЗ от 02.07.2021 «Об ограничении выбросов парниковых газов».

Климатическая доктрина Российской Федерации⁵ является основой формирования и реализации внешней и внутренней политики России в сфере борьбы с климатическими изменениями и их последствиями. В документе признается, что климатические изменения являются одной из причин угроз безопасности России, в связи с чем доктрина предусматривает концентрацию усилий на декарбонизации. Для этого предлагается стимулировать сокращение эмиссии парниковых газов, во-первых, за счет реализации финансовых и налоговых преференций и льгот, а также за счет стимулирования внедрения возобновляемых источников энергии.

Высокая значимость экологических проблем подчеркивается и в действующей Стратегии национальной безопасности Российской Федерации⁶, утвержденной 2 июля 2021 г. Указом президента РФ. Обеспечение экологической безопасности и рациональное природопользование признано стратегией в качестве одного из стратегических национальных приоритетов. Реализация такого приоритета обеспечивается путем решения ряда задач, в числе

⁵Распоряжение Президента Российской Федерации № 861-рп от 17.12.2009 г. «О Климатической доктрине Российской Федерации» [Электронный ресурс]. URL: <http://government.ru/docs/all/70631/> (дата обращения 20 августа 2022).

⁶Указ Президента РФ № 400 от 2 июля 2021 г. «О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации» [Электронный ресурс]. URL: <https://base.garant.ru/401425792/> (дата обращения 20 августа 2022).

которых – создание системы регулирования выбросов парниковых газов на государственном уровне, а также поддержка проектов, нацеленных как на увеличение поглощения парниковых газов, так и на снижение их эмиссии.

Как участник Парижского соглашения Россия исполняет принятые на себя обязательства, установленные Указом Президента № 666 от 04.11.2020 г. «О сокращении выбросов парниковых газов»⁷, – к 2030 г. снизить эмиссию парниковых газов до 70% по сравнению с уровнем 1990 г. с учетом поглощающей способности лесов и прочих экосистем. Один из шагов на пути реализации данного Указа – разработка Стратегии социально-экономического развития Российской Федерации с низким уровнем выбросов парниковых газов до 2050 г. В Стратегии рассматриваются два сценария социально-экономического развития России – инерционный и целевой (интенсивный), при этом последний рассматривается в качестве основного. Реализация целевого сценария предполагает содействие сокращению выбросов парниковых газов на государственном уровне путем создания соответствующей системы, в рамках которой будут предоставляться налоговые преференции компаниям, занимающимся вопросом сокращения выбросов, а также будет развиваться система публичной нефинансовой отчетности компаний.

Вступивший в силу в конце 2021 г. Федеральный закон № 296-ФЗ «Об ограничении выбросов парниковых газов» стал основополагающим в системе нормативно-правового регулирования эмиссии парниковых газов. Закон формирует понятийную базу в сфере климатического регулирования (дает определения терминам: парниковые газы, углеродная единица, углеродный след, климатический проект и др.). Кроме того, Закон устанавливает обязанность регулируемых организаций с 1 января 2023 г. предоставлять отчетность о выбросах парниковых газов в контролирующие органы. К категории регулируемых Закон относит организации, осуществляющие эмиссию парниковых газов массой 150 и более (а с 2025 г. – 50 и более) тысяч тонн углекислого газа в год.

Таким образом, системообразующие нормативно-правовые акты определяют базовые принципы и стратегические ориентиры развития системы климатического законодательства Российской Федерации.

⁷Указ Президента РФ № 666 от 4 ноября 2020 г. «О сокращении выбросов парниковых газов» [Электронный ресурс]. URL: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/74756623/> (дата обращения 20 августа 2022).

*Анализ нормативно-методической базы
количественной оценки
объема выбросов парниковых газов*

К категории нормативно-методических документов системы климатического законодательства относятся:

- Приказ Минприроды России № 300 от 30.06.2015 г. «Об утверждении методических указаний и руководства по количественному определению объема выбросов парниковых газов организациями, осуществляющими хозяйственную и иную деятельность в Российской Федерации»;
- Приказ Минприроды России № 330 от 29.06.2017 г. «Об утверждении методических указаний по количественному определению объема косвенных энергетических выбросов парниковых газов»;
- Распоряжение Правительства Российской Федерации № 2979-р от 22.10.2021 г.

Порядок определения объема прямых выбросов парниковых газов устанавливается Приказом Минприроды № 300 от 30.06.2015 г. К прямым относятся выбросы от производственных объектов и производственных процессов организации.

Утвержденные Приказом Минприроды № 300 Методические указания определяют категории источников эмиссии и парниковые газы, которые должны учитывать организации. Фрагмент таких данных приведен в табл. 1.

Таблица 1

Обязательные к учету источники выбросов
и парниковые газы (фрагмент)

Категория источников выбросов	Парниковый газ
Сжигание в факелах	CO ₂ , CH ₄
Стационарное сжигание топлива	CO ₂
Фугитивные выбросы	CO ₂ , CH ₄
Нефтехимическое производство	CO ₂
Производство кокса	CO ₂
Нефтепереработка	CO ₂
Черная металлургия	CO ₂
Железнодорожный транспорт	CO ₂
Авиационный транспорт	CO ₂
Прочие промышленные процессы	CO ₂

Объем эмиссии парниковых газов определяется по данным учетных документов, фиксирующих объем производства, а также расход сырья, топлива и материалов, технологических регламентов и других источников информации. Результаты количественного определения выбросов, выраженные в тоннах, пересчитываются в CO_2 -эквивалент при помощи потенциалов глобального потепления. Расчет проводится по формуле (1):

$$E_{\text{CO}_2e,y} = \sum_{i=1}^n E_{i,y} \times \text{GWP}_i, \quad (1)$$

где $E_{\text{CO}_2e,y}$ – эмиссия парниковых газов за период y , т CO_2 -эквивалента;

$E_{i,y}$ – выбросы i -го парникового газа за период y , т;

GWP_i – потенциал глобального потепления i -го парникового газа, т CO_2 -эквивалента/т;

i – CO_2 , CH_4 , N_2O , CHF_3 , CF_4 , C_2F_6 , SF_6 ;

n – количество видов выбрасываемых парниковых газов.

Потенциал глобального потепления (GWP) отражает степень воздействия различных парниковых газов на глобальное потепление и представляет собой коэффициент, который показывает, сколько тепла будет поглощено за определенный период времени выбросами 1 тонны конкретного газа по отношению к выбросам 1 тонны CO_2 . Значения потенциалов глобального потепления также определены рассматриваемыми Методическими указаниями (табл. 2).

Таблица 2

Значения потенциалов глобального потепления парниковых газов

Парниковый газ	Потенциал глобального потепления (GWP) за 100 лет
CO_2	1
CH_4	25
N_2O	298
CHF_3	14 800
CF_4	7390
C_2F_6	12 200
SF_6	22 800

Необходимо отметить, что приведенные в табл. 2 значения GWP утверждены Приказом Минприроды № 300 в 2015 г. В 2021 г. Распоряжением Правительства РФ № 2979-р⁸ от 22 октября 2021 года, утвержденным в дополнение к Федеральному закону № 296-ФЗ, установлены аналогичные значения потенциалов глобального потепления парниковых газов.

Распоряжением Правительства РФ № 2979-р от 22 октября 2021 г. утвержден также перечень парниковых газов, учет которых ведется на государственном уровне. Стоит отметить, что новый перечень существенно расширен по сравнению с тем, который был утвержден Приказом Минприроды № 300.

Порядок количественного определения косвенных выбросов установлен Методическими указаниями, утвержденными Приказом Минприроды России № 330 от 29.06.2017 г. Согласно Методическим указаниям, к категории косвенных относятся выбросы, являющиеся побочным продуктом потребления энергии, полученной от внешних поставщиков. В зависимости от способа приобретения энергии, организации могут определять объем выбросов региональным и рыночным методами.

Таким образом, нормативно-методические документы системы климатического законодательства, а именно Методические указания по количественному определению объема прямых и косвенных выбросов парниковых газов, были утверждены в 2015 и 2017 гг. соответственно. До настоящего времени актуализации данных Методических указаний не проводилось, а значит, анализ международного опыта в этой сфере может показать необходимость совершенствования действующих методик.

Обзор международного опыта климатического регулирования

Развитие климатического законодательства на международном уровне осуществляется быстрыми темпами ввиду «остроты» экологического вопроса. Одним из основополагающих международных документов является Парижское соглашение по климату, принятое в 2015 г. и ратифицированное 189 странами [Nazarova et al. 2017]. Соглашением установлена цель ограничить повышение глобальной среднегодовой температуры в этом столетии в пределах 2°C

⁸Распоряжение Правительства Российской Федерации № 2979-р от 22.10.2021 [Электронный ресурс]. URL: <http://publication.pravo.gov.ru/Document/View/0001202110260021> (дата обращения 22 августа 2022).

от доиндустриального уровня. Для выполнения цели каждая из стран-участниц делает свой вклад в реализацию Парижского соглашения, а именно – устанавливает цели сокращения выбросов и предпринимает соответствующие меры.

В международной практике к наиболее распространенным экономическим мерам относится цена на углерод, которая вводится двумя способами – налог на выбросы парниковых газов и система торговли квотами на выбросы парниковых газов. Устанавливая цену на единицу выбросов, такие механизмы стимулируют предприятия сокращать их эмиссию. В настоящее время углеродный налог охватывает уже 5,66% мировых выбросов парниковых газов, будучи введен в 28 странах⁹. Параметры такого механизма в некоторых из них приведены в табл. 3.

Таблица 3

Углеродный налог в странах мира

Страна	Год введения налога	Объем выбросов, охваченных налогом, млн т CO ₂ -экв.	Доля выбросов, охваченных налогом, %	Ставка налога, долл. США/т. CO ₂ -экв.
Аргентина	2018	79,40	20	5
Дания	1992	17,15	35	27
Финляндия	1990	27,00	36	59
Франция	2014	157,50	35	49
Швейцария	2008	15,84	33	130
Швеция	1991	26,00	40	130
Япония	2012	952,50	75	2

Финляндия первая в мире ввела углеродный налог в 1990 г. В настоящее время налогом облагаются 36% всех выбросов парниковых газов в промышленности, транспорте и строительстве. По последним данным, годовые доходы государственного бюджета Финляндии от сбора углеродного налога составили 1547 млн долл. США.

⁹Carbon Pricing Dashboard // The World Bank, available at: https://carbonpricingdashboard.worldbank.org/map_data (дата обращения 25 августа 2022).

Обзор международного опыта показывает, что последствием введения углеродного налога становится сокращение выбросов парниковых газов, в первую очередь за счет снижения расхода топлива (одни из самых показательных примеров – Финляндия, Швеция и Дания). Кроме того, в долгосрочной перспективе введение углеродного налога приводит к росту ВВП [Башмаков 2018].

Наиболее крупным механизмом углеродного регулирования по критерию охвата является Европейская система торговли квотами на выбросы парниковых газов (European Union Emission Trading System, EU ETS), введенная в действие в 2005 г. В настоящее время EU ETS охватывает 31 страну (27 стран ЕС, Великобритания, Норвегия, Исландия и Лихтенштейн) и 17,49% мировых выбросов парниковых газов.

Вопросом мониторинга климатических изменений на международном уровне занимается Межправительственная группа экспертов по изменению климата (МГЭИК). В своих оценочных докладах МГЭИК обобщает результаты наблюдений за состоянием окружающей среды и актуализирует климатические показатели. В рамках нашего исследования особенный интерес представляет динамика значений потенциалов глобального потепления (GWP).

Анализ показал, что GWP пересматриваются в ряде последовательных докладов МГЭИК. Так, в Шестом оценочном докладе (опубликован в августе 2021 г.) показатель GWP для 100-летнего воздействия рекомендовано принимать равным: для метана (CH_4) – 28 т CO_2 -экв./т., для оксида азота (N_2O) – 265 т CO_2 -экв./т., для тетрафторида углерода – 6 630 т CO_2 -экв./т.

Отметим, что значения GWP, актуализированные МГЭИК, отличаются от установленных российской нормативно-методической базой – Приказом Минприроды № 300 от 30.06.2015 г.

Предложения по совершенствованию нормативно-методической базы количественной оценки объема выбросов парниковых газов

Обзор мирового опыта климатического регулирования показал, что в международной практике значения GWP не остаются неизменными ввиду климатических изменений. В связи с этим считаем целесообразным актуализацию значений GWP, установленных Приказом Минприроды № 300 в 2015 г., согласно текущей международной практике.

На примере открытой экологической отчетности ПАО «Газпром» пересчитаны прямые выбросы парниковых газов в CO_2 -эквиваленте: GWP для метана принят равным 28 т CO_2 -экв./т. (согласно рекомендациям МГЭИК), а не 25 т. CO_2 -экв./т (согласно Приказу Минприроды) (табл. 4).

Таблица 4

Пересчет выбросов парниковых газов ПАО «Газпром»
в 2021 г., млн т CO_2 -экв.

Категория источников выбросов	При GWP = 25 т CO_2 -экв./т			При GWP = 28 т CO_2 -экв./т		
	CO_2	CH_4	Всего	CO_2	CH_4	Всего
Стационарное сжигание топлива	88,93	0,00	88,93	88,93	0,00	88,93
Сжигание в факелах	2,49	0,08	2,57	2,49	0,09	2,58
Фугитивные выбросы	0	24,45	24,45	0,00	27,38	27,38
Прочие промышленные выбросы	3,82	0,00	3,82	3,82	0,00	3,82
Авиационный транспорт	0,07	0,00	0,07	0,07	0,00	0,07
Железнодорожный транспорт	0,03	0,00	0,03	0,03	0,00	0,03
<i>Итого</i>	95,34	24,53	119,87	95,34	27,47	122,81

Таким образом, пересчет по актуализированным значениям GWP, отвечающим передовой международной практике, показал, что объем прямых выбросов парниковых газов, подлежащих учету ПАО «Газпром», увеличивается на 2,94 млн т CO_2 -экв. – до 122,81 млн т CO_2 -экв.

*Оценка результатов совершенствования
нормативно-методической базы
количественной оценки
объема выбросов парниковых газов*

Результаты совершенствования нормативно-методической базы количественной оценки объема выбросов парниковых газов становятся наиболее выраженными при введении углеродного ценообразования. Принимая во внимание международные тенденции

(углеродный налог введен в 28 странах, а система торговли квотами – в 31 стране), становится очевидным, что введение одного из таких механизмов неизбежно и в России.

Внедрение системы торговли квотами на выбросы парниковых газов порождает административные сложности ее создания и обеспечения функционирования, а также необходимость создания системы мониторинга выбросов. В то же время углеродный налог может быть встроен в действующую систему налогообложения и не требует создания системы мониторинга выбросов [Башмаков 2018]. Исходя из этого, оценка результатов совершенствования нормативно-методической базы количественной оценки объема выбросов парниковых газов проведена с допущением, что в России в качестве инструмента углеродного ценообразования введен углеродный налог.

Углеродный налог представляет собой фиксированную плату, которую владельцы источников эмиссии парниковых газов обязаны уплачивать за каждую единицу выбросов. В связи с этим нами предложена следующая формула (2) расчета суммы налога:

$$T = E_{\text{CO}_2e,y} \times (1-m) \times R, \quad (2)$$

где $E_{\text{CO}_2e,y}$ – выбросы парниковых газов за период y , т CO_2 -эквивалента;

m – налоговые льготы;

R – налоговая ставка.

Размер налоговых льгот может варьироваться. К примеру, в зависимости от эффективности деятельности предприятия по снижению собственного углеродного следа. Так будет стимулироваться внедрение углеродно-нейтральных технологий, повышающих энергоэффективность производства [Михайлова, Кириченко 2021]. В нашем случае примем размер налоговых льгот равным 5%.

Вопрос определения величины налоговой ставки имеет дискуссионный характер. В рамках данной статьи размер налоговой ставки определен на основе сведений о ставках углеродного налога в странах мира, приведенных в табл. 3, – как средневзвешенное приведенных значений по объему выбросов, охваченных налогом. Средневзвешенное приведенных значений равно 13,73 долл. США/т CO_2 -экв., а при переводе в национальную валюту по среднему за 2021 г. курсу (73,67 руб. за 1 долл. США¹⁰) – 1 011 руб./т. CO_2 -экв.

Расчет суммы углеродного налога при разных значениях GWP приведен в табл. 5.

¹⁰ Курс доллара США в 2021 году // RateStats [Электронный ресурс]. URL: <https://ratestats.com/dollar/2021/> (дата обращения 27 августа 2022).

Таблица 5

Расчет разницы в налоговых поступлениях
при совершенствовании нормативно-методической базы
количественной оценки объема выбросов парниковых газов

Налоговая ставка, руб./т. CO ₂ -эquiv.	1011
Налоговая льгота, %	5
Выбросы парниковых газов (GWP = 25 т. CO ₂ -эquiv./т.)	119,87
Налог на выбросы, млн руб.	115 129,14
Выбросы парниковых газов (GWP = 28 т. CO ₂ -эquiv./т.)	122,81
Налог на выбросы, млн руб.	117 956,32
Увеличение налога, млн руб.	2 827,18

При пересчете объема выбросов парниковых газов по актуализированным значениям GWP изменится и сумма налога на выбросы, который в обозримом будущем может быть введен. Так, только за 2021 г. сумма налога на выбросы для ПАО «Газпром» могла бы быть увеличена на 2 827,18 млн руб.

Заключение

Обзор международного опыта климатического регулирования показал необходимость совершенствования отечественного законодательства в области борьбы с изменением климата. В качестве меры совершенствования предложено актуализировать значения потенциалов глобального потепления парниковых газов (GWP). Пересчет прямого углеродного следа ПАО «Газпром» по актуализированным значениям GWP показал увеличение объема выбросов в CO₂-эквиваленте на 2,94 млн т CO₂-эquiv. В случае введения в России углеродного налога, в 2021 г. такая разница привела бы к росту суммы налога ПАО «Газпром» почти на 3 млрд руб.

Таким образом, на примере ПАО «Газпром» показано, что совершенствование нормативно-методической базы количественной оценки объема выбросов парниковых газов при введении в России углеродного налога позволит: во-первых, стимулировать компании становиться «зелеными» для снижения налоговых платежей; во-вторых, увеличить доходную часть государственного бюджета за счет роста поступлений по углеродному налогу.

Литература

- Башмаков 2018 – Башмаков И.А. Налог на углерод в системе налогов на энергию и экологических налогов // Экологический вестник России. Нефть. Газ. Химия: ООС. 2018. № 3. С. 12–24.
- Жаворонкова, Агафонов 2022 – Жаворонкова Н.Г., Агафонов В.Б. Роль национального климатического закона в обеспечении «энергетического перехода» // Актуальные проблемы российского права. 2022. Т. 17. № 2. С. 151–162.
- Мамасёв, Рябов 2018 – Мамасёв П.П., Рябов В.А. Анализ современных тенденций и условий для внедрения механизмов углеродного регулирования // Проблемы региональной экологии. 2018. № 2. С. 22–26.
- Михайлова, Кириченко 2021 – Михайлова О.С., Кириченко О.С. Технологические аспекты управления выбросами углекислого газа (CO₂) при возможности ввода углеродного налога // Концепции и модели интенсификации предпринимательской деятельности: мировые, национальные и региональные тренды: Материалы IX Международного научного конгресса. М., 2021. С. 266–273.
- Сопилко 2011 – Сопилко Н.Ю. Переработка отходов: анализ мировых тенденций // Твердые бытовые отходы. 2011. № 11 (65). С. 42–44.
- Степанов 2019 – Степанов И.А. Налоги в энергетике и их роль в сокращении выбросов парниковых газов // Экономический журнал ВШЭ. 2019. Т. 23. № 2. С. 290–313.
- Умнов, Коробова, Скрыбина 2020 – Умнов В.А., Коробова О.С., Скрыбина А.А. Углеродный след как индикатор воздействия экономики на климатическую систему // Вестник РГГУ. Серия «Экономика. Управление. Право». 2020. № 2. С. 85–93.
- Nazarova et al. 2017 – Nazarova Y.A., Sopilko N.Y., Bolotova R.S., Shcherbakova N.S., Alexeenko V.B. Increase of social impact due to the development of the renewable energy industry in Russia // International journal of energy economics and policy. 2017. Vol. 7. No. 5. P. 263–270.

References

- Bashmakov, I.A. (2018), “Carbon tax in the system of energy taxes and environmental taxes”, *Environmental Bulletin of Russia*, no. 3, pp. 12–24.
- Mamasev, P.P. and Ryabov, V.A. (2018), “The analysis of current trends and conditions for the implementation of low-carbon development mechanisms”, *Regional Environmental Issues*, no. 2, pp. 22–26.
- Mikhailova, O.S. and Kirichenko, O.S. (2021), “Technological aspects of the carbon dioxide (CO₂) emissions management with the possibility of introducing a carbon tax”, *Kontseptsii i modeli intensivkatsii predprinimatel'skoi deyatel'nosti: mirovye, natsional'nye i regional'nye trendy: Materialy IX Mezhdunarodnogo nauchnogo kongressa* [Concepts and models of business intensification, Global, national and

- regional trends, Proceedings of the 9th International Scientific Congress], Moscow, Russia, pp. 266–273.
- Nazarova, Y.A., Sopilko, N.Y., Bolotova, R.S., Shcherbakova, N.S. and Alexeenko, V.B. (2017), “Increase of social impact due to the development of the renewable energy industry in Russia”, *International Journal of Energy Economics and Policy*, vol. 7, no. 5, pp. 263–270.
- Sopilko, N.Yu. (2011), “Waste recycling. Analysis of global trends”, *Tverdye bytovye otkhody*, no. 11 (65), pp. 42–44.
- Stepanov, I.A. (2019), “Energy taxes and their contribution to greenhouse gas emissions reduction”, *HSE Economic Journal*, vol. 23, no. 2, pp. 290–313.
- Umnov, V.A., Korobova, O.S. and Skryabina, A.A. (2020), “Carbon footprint as an indicator of the impact of the economy on the climate system”, *RSUH/RGGU Bulletin. “Economics. Management. Law” Series*, no. 2, pp. 85–93.
- Zhavoronkova, N.G. and Agafonov, V.B. (2022), “The role of the national climate law in ensuring the ‘energy transition’”, *Actual Problems of Russian Law*, vol. 17, no. 2, pp. 151–162.

Информация об авторах

Ирина А. Киселева, Научно-исследовательский институт экономики и организации управления в газовой промышленности, Москва, Россия; 119311, Россия, Москва, ул. Строителей, д. 8, корп. 1; irisskis1999@mail.ru

Юлия А. Назарова, кандидат экономических наук, доцент, РГУ нефти и газа (НИУ) имени И.М. Губкина, Москва, Россия; 119991, Россия, Москва, проспект Ленинский, д. 65; j.a.nazarova@mail.ru

Information about the authors

Irina A. Kiseleva, Limited Liability Company Science Research Institute of Economics and Management Organization in Gas Industry, Moscow, Russia; bldg. 1, bld. 8, Stroitelei Street, Moscow, Russia, 119311; irisskis1999@mail.ru

Yuliya A. Nazarova, Cand. of Sci. (Economics), associate professor, Gubkin Russian State University of Oil and Gas, Moscow, Russia; 65, Leninskii Avenue, Moscow, Russia, 119991; j.a.nazarova@mail.ru

УДК 336.71

DOI: 10.28995/2073-6304-2023-2-85-101

Зарубежный опыт использования маркетинга в банковской сфере

Светлана Н. Лобанова

*Российский государственный гуманитарный университет,
Москва, Россия, lobanova.sn@rggu.ru*

Аннотация. Статья посвящена анализу и оценке эффективности применения маркетинговой стратегии в банковской сфере как одного из способов по продвижению банковских продуктов и услуг на финансовом рынке. В статье рассматривается понятие маркетинга конкретизировано для банковской сферы, а также задачи, стоящие перед маркетинговым отделом коммерческого банка. Также проведен анализ специфики банковского маркетинга и выявлено, что в свою основу он включает не только сам факт реализации продукта либо услуги организации, а совмещения сразу и философии, и стратегии данной кредитной организации. Автор делает акцент на исследовании применения маркетинговых мероприятий не только на сам банк как на субъект экономической деятельности, но и на его клиентов, а именно физических и юридических лиц, а также специализированные фирмы, оказывающие маркетинговые услуги. Одной из главных задач статьи ставится сравнение и анализ маркетинговой политики банков с долей участия иностранного капитала и отечественных банков, осуществляющих свою деятельность на территории России, а также выявление тенденций и инструментов маркетинговых коммуникаций, используемых зарубежными кредитными организациями, которые могли бы успешно применяться на национальном рынке.

Ключевые слова: банковский маркетинг, банк с иностранным капиталом, клиент, спрос, услуга

Для цитирования: Лобанова С.Н. Зарубежный опыт использования маркетинга в банковской сфере // Вестник РГГУ. Серия «Экономика. Управление. Право». 2023. № 2. С. 85–101. DOI: 10.28995/2073-6304-2023-2-85-101

© Лобанова С.Н., 2023

Foreign experience in the use of marketing in the banking sector

Svetlana N. Lobanova

*Russian State University for the Humanities, Moscow, Russia,
lobanova.sn@rggu.ru*

Abstract. The article is about the analysis and evaluation of the effectiveness of the marketing strategy in the banking sector as one of the ways to promote banking products and services in the financial market. The article discusses the concept of marketing concretized for the banking sector, as well as the tasks facing the marketing department of a commercial bank. It also carries out the analysis of the specifics of bank marketing revealing that it includes not only the fact of realizing the organization's, product or service but the combination of both the philosophy and the strategy of such a credit institution at once. The author focuses on the study of the marketing measures use not only in relation to the bank itself, as an economic entity, but also to its customers, namely individuals and legal entities, as well as specialized firms providing marketing services. One of the main objectives of the article is to compare and analyze the marketing policy of banks with a share of foreign capital and national banks operating in Russia, as well as to identify trends and marketing communication tools used by foreign credit organizations that could be successfully applied in the national market.

Keywords: bank marketing, bank with foreign capital, client, demand, service

For citation: Lobanova, S.N. (2023), "Foreign experience in the use of marketing in the banking sector", *RSUH/RGGU Bulletin. "Economics. Management. Law" Series*, no. 2, pp. 85–101, DOI: 10.28995/2073-6304-2023-2-85-101

Введение

В эпоху капитализма главным аспектом при принятии экономических решений любой коммерческой организацией является стремление к увеличению капитала и получению прибыли. Целью каждого финансово-экономического субъекта мира также является максимизация дохода в условиях ожесточенной рыночной конкуренции, а учитывая, что в настоящее время рынок переполнен однотипными продуктами и услугами, выделяться среди них становится как никогда сложно. В данном случае важно иметь преимущество перед другими производителями такого рода про-

дуктов или услуг, а для его достижения необходим маркетинг и его эффективные инструменты.

Банковская деятельность не является исключением и нуждается в разработке стратегий или планов по оптимизации сбыта своей продукции и предоставляемых услуг также, как и другая любая организация, которая в качестве своей конечной цели преследует получение прибыли от осуществляемой деятельности.

Основная задача банковского маркетинга – это завоевание максимального круга клиентов, благодаря созданию уникального продукта, который бы удовлетворял спрос и как следствие приводил бы к увеличению объемов сбыта. Достижение с помощью маркетинговых инструментов такого рода цели усложняется характером возникновения банковской услуги, ведь, по сути, все они предполагают обмен денежными средствами на разных условиях, а также их неосязаемость, что усложняет процесс ее продвижения.

Сущность и цели банковского маркетинга

Под термином «банк» понимается кредитная организация, которая, в свою очередь, владеет исключительным правом на проведение следующих операций финансового характера, а именно:

- привлечение или же аккумулярование денежных средств населения, то есть физических и юридических лиц, далее размещение их на депозитных счетах или же вкладах. Стоит отметить, что операции данного рода, проводимые банком, имеют пассивный характер, так как подразумевают собой исключительно привлечение средств;
- под активными операциями банка понимается кредитование и инвестирование, это могут быть и операции по формированию имущества самой кредитной организации, имеют место быть также и расчетно-кассовые или комиссионно-посреднические операции.

На сегодняшний день в различных литературных источниках банковский маркетинг или маркетинг в целом рассматривается по-разному. Данное изобилие научных определений может быть объяснено с разных позиций, исходя из самих подходов к маркетингу. Некоторые научные статьи рассматривают его с точки зрения управленческой концепции, предполагающей в данном случае «образ мышления» или «философию» организации, другие же в качестве эффективной стратегии по сбыту какого-либо товара.

Рассматривая маркетинг в узком смысле, более конкретизированно, а именно исключительно для банковской сферы, его можно определить как устоявшуюся систему множественных мероприятий банка, которые имеют направленность в первую очередь на:

- комплексный анализ сложившегося положения на рынке банковских услуг;
- стимулирование, а в большинстве случаев и создание спроса на все виды товаров и услуг банка;
- оптимизацию продвижения имеющейся у банка продукции до конечного потребителя;
- учет всех актуальных рыночных факторов еще во время периода создания банковской услуги или продукта;
- продвижение и сбыт произведенных продуктов или услуг.

То есть первостепенная задача банковского маркетинга – завоевание широкого круга клиентов или определенного его сегмента на основе конкретного (уникального) банковского продукта, который максимально бы удовлетворял спрос потребителей.

Рассмотрим основные инструменты банковского маркетинга.



Рис. 1. Инструменты банковского маркетинга¹

Банковский маркетинг включает не только сам факт сбыта продукта либо услуги организации, он совмещает сразу и философию, и стратегию данной кредитной организации, реализация которой

¹ Карпова С.В., Тюрин Д.В. Управление маркетингом: Учеб. и практикум для бакалавров. М.: Дашков и К, 2017. 366 с.

невозможна без тщательной подготовки и анализа всех составляющих банка, а также без активной работы всех его подразделений.

Постепенное внедрение маркетинга в банковскую деятельность означает не только банальное увеличение объемов рекламы, выпускаемой банком продукции или продвижение своих товаров на рынок при помощи других коммуникационных инструментов маркетинга, это предполагает изменение полностью всей внутренней банковской структуры и кардинальную смену образа мышления его сотрудников. Главной причиной этому послужила все более обостряющаяся конкурентная среда на рынке банковских услуг и продукции [Финансовый рынок 2019, с. 104].

Маркетинг банков с иностранным капиталом

В России уже несколько десятков лет активно осуществляют свою деятельность банки с иностранным капиталом, при этом некоторые из них входят в список системно значимых банков России². Однако официально зарубежные кредитные организации не имеют право напрямую осуществлять свою деятельность на территории Российской Федерации путем открытия здесь своего филиала.

Для легальной работы на российском рынке иностранные банки обязаны открывать свои дочерние организации, которые являются юридическим лицом, зарегистрированным в России, также получившим необходимые лицензии на осуществление банковской деятельности от Банка России. Такая кредитная организация будет иметь долю иностранного капитала, зарубежных учредителей, за которыми остается право осуществлять управление.

Так, наиболее крупными и известными банками с иностранным капиталом на сегодняшний день в России являются:

- «ЮниКредит»;
- «Райффайзенбанк»;
- «Росбанк»³.

²Банки с иностранным участием в Российской Федерации. Экономические науки [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/banki-s-inostrannym-uchastiem-v-rossiyskoy-federatsii> (дата обращения 28 ноября 2022).

³Госбанки, банки с иностранным участием, частные банки. Банковская система в цифрах и графиках. Ассоциация банков России [Электронный ресурс]. URL: https://asros.ru/upload/iblock/1b3/pazfpgd2grqcqzwdgbo1f1l2i7u8f1wf/maket_01.01.22.pdf (дата обращения 28 ноября 2022).

Применение маркетинга в практике коммерческих организаций с иностранным участием также требует проведения дополнительных исследований и даже перестройки своей текущей деятельности, приспособливаясь к особенностям российского рынка.

В данном случае маркетингу необходимо применять гораздо большие усилия, более последовательные и четко спланированные стратегии и методы, нежели чем на своем внутреннем рынке. Все это объясняется тем, что внешние рынки более «придирчивы», они выставляют более жесткие требования по отношению к товарам и услугам, предоставляемым зарубежными организациями, а также их сервису, рекламе и не только. Всему вышесказанному есть логическое обоснование – это условия рыночной конкуренции, а также специфика спроса на том или ином рынке [Карпова 2021, с. 124].

В случае выхода банка на внешний рынок требования и ожидания от его деятельности будут только увеличиваться, одним из таких пунктов является разработка и производство такой продукции и услуг, которые даже по прошествии некоторого количества времени оставались бы востребованными и актуальными, как и в момент их создания. То есть требуется создание конкурентоспособного товара.

Анализируя информацию, полученную на основе ранее проведенных исследований, можно сказать о том, что за последние тридцать лет набор маркетинговых инструментов, применяемых зарубежными банками, претерпел большие изменения. Основной проблемой банков, а в некоторых случаях и небанковских кредитных организаций, являлось их неверно построенная организационная структура⁴.

На рис. 2 можно увидеть, что до произошедших изменений, благодаря особому маркетинговому подходу банковской общепризнанной и как следствие повсеместно применяемой на практике структурой являлась система взаимодействия «банк – клиенты банка», при которой решения принимались «сверху вниз», как указано стрелками на схеме рядом с левой пирамидой (от председателя правления банка к самым низшим ступеням пирамиды).

В ранней практике зарубежных банков предлагались исключительно те продукты и услуги, которые коммерческая организация считала нужным предоставлять, ориентируясь при этом на собственные возможности и полагаясь на те перспективы, которые

⁴Особенности банковского маркетинга и его развитие за рубежом. Маркетинг [Электронный ресурс]. URL: https://vuzlit.com/214219/osobennosti_bankovskogo_marketinga_razvitiye_rubezhom (дата обращения 28 ноября 2022).

самостоятельно себе выстраивала совершенно необоснованно. При осуществлении такого рода взаимодействия (стратегии) банк нередко терял своих клиентов, совершая ошибочные операции еще на ранних уровнях «пирамиды». А оставшиеся клиенты за неимением выбора были вынуждены приобретать только те продукты и услуги, которые банк готов был предоставить клиенту [Балова 2019, с. 92].



Рис. 2. Пирамидальная и «перевернутая» организационная структура управления банком за рубежом⁵

С течением времени в условиях растущей конкуренции зарубежные банки были вынуждены поменять свою стратегию и вести «борьбу» за каждого клиента. То есть переориентировать свою деятельность на удовлетворение потребностей клиента. Так, в правой части рис. 1 видно, что вторая пирамида представляет собой новую организационную структуру западных банков и весь процесс расстановки приоритетов банковской деятельности зависит от потребностей клиента. Затем следуют предложения по удовлетворению каждого из запросов на всех этапах иерархической структуры. Но в случае, если банк в процессе обработки запрашиваемой услуги от клиента как-то ее видоизменит или в конечном итоге она не будет совпадать с тем, что было запрошено изначально, тогда потребитель с легкостью может обратиться в другой банк, а данная

⁵Карпова С.В. Международный маркетинг: Учеб. и практикум для бакалавров. М., 2021. С. 62.

коммерческая организация недополучит свой доход, а каждый такой неудовлетворенный клиент будет для него упущенной выгодой.

Зарубежные банки выше представленную маркетинговую политику начали применять на практике более тридцати лет назад, на российском же рынке данная стратегия применяется с недавнего времени и до сих пор не во всех банках, а в основном в крупных. Например, «СберБанк» – кредитная организация, которая в течение последних лет полностью изменила свою организационную структуру с целью реализации новой стратегии, направленной главным образом на своих клиентов.

К сожалению банков, подобных «СберБанку», на национальном рынке единицы, за исключением тех же российских банков, но с иностранным капиталом, так как они в свою очередь входят в состав международных финансовых групп, являясь дочерними компаниями зарубежных, и таким образом перенимают политику и руководство своих иностранных учредителей более быстрыми темпами.

В связи с нестабильной ситуацией в экономике спрос и предложение банковских услуг способны резко меняться как в худшую, так и в лучшую сторону. Учитывая текущие обстоятельства, российский банковский сектор скорее всего будет нуждаться в большей доле поддержки со стороны государства, говоря другими словами – докапитализации, которая произойдет скорее всего из-за неспособности банками покрыть свои текущие обязательства.

В современных реалиях банковский сектор, а именно российские и банки с долей иностранного капитала нуждаются в поиске новых, ранее неиспользуемых идей и методов в области продвижения собственной продукции, делая акцент на определенной маркетинговой стратегии.

Так, маркетологи банковских отделов вынуждены применять в ходе своей работы и исследований не только традиционную модель продвижения уже имеющихся у банка услуг, а также дополнительно использовать всевозможные элементы маркетингового комплекса, которые способны кардинально повлиять на разработку эффективной политики по продвижению услуги или продукта⁶.

Важно сказать, что банковская услуга, как и продукт, являются неосязаемым товаром, поэтому необходимо понимать, что они потребляются в тот же момент, когда производятся, в этом случае клиенты невольно становятся «зрителями» производства запрашиваемой ими услуги. Именно поэтому потребители данных услуг постоянно находятся в поиске каких-либо осязаемых ее составляющих, которые были бы способны объяснить ему природу оказания этой услуги.

⁶ Карпова С.В., Тюрин Д.В. Указ. соч. С. 251.

Банки с долей иностранного капитала имеют особенности в маркетинговой политике, которая их отличает от конкурентов в лице банков с полностью российским капиталом. Главным акцентом в организации их деятельности является большая ставка на своих клиентов, руководством банков предоставляется технологичность всех процессов, европейскую надежность, а также максимальный комфорт во время обслуживания клиентов, подбирая к каждому индивидуальный подход, чтобы те в свою очередь обращались за подобным рода услугами только к ним.

Наиболее часто используемые банковским маркетингом элементы, представлены на рис. 3, они также применяются в практике не только у банков с иностранным или отечественным капиталом, но и в традиционном бизнесе, не имеющим кредитно-финансовой направленности. Данные маркетинговые мероприятия применяются для эффективной передачи основной информации о продукте до его потенциального потребителя:

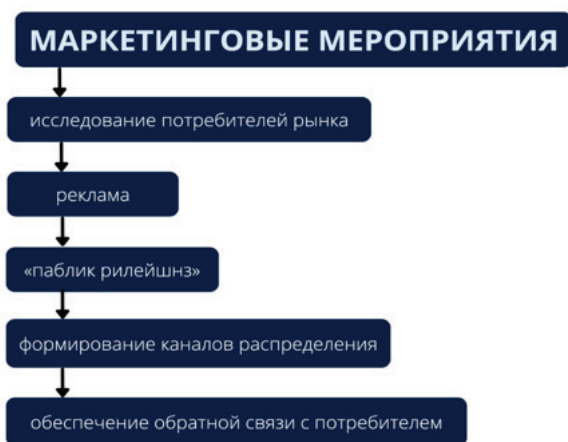


Рис. 3. Основные маркетинговые мероприятия⁷

Первые четыре мероприятия, представленные сверху вниз, применимы не только в банковской деятельности, но в других отраслях экономики. Что касается последнего элемента, а именно «обеспечение обратной связи с потребителем», то в данном случае именно банковский маркетинг направлен на удержание последующей связи с клиентом, что является важным аспектом в реализации

⁷ Карпова С.В., Тюрин Д.В. Указ. соч. С. 313.

банковских услуг и продуктов. Зарубежные банки и банки с иностранным капиталом уделяют большое внимание последующему контакту со своими клиентами уже после приобретения последних у них какого-либо продукта. Данный процесс они реализуют в основном благодаря рассылке сообщений, информирующих потребителей о выходе или усовершенствовании услуги, также сюда могут входить предстоящие акции или мероприятия.

Для поддержания и ведения успешной деятельности на российском рынке банки с иностранным капиталом в качестве одного из инструментов (стандартов) маркетинга используют имиджевый, а также технологический «подход». Все данные стандарты включают в себя такие важные аспекты, как:

- фирменный дизайн банка (это может быть логотип или определенная цветовая гамма);
- культура обслуживания своих клиентов;
- культура управления;
- кадровая политика, включая внешний вид работников.

Раскрывая смысл понятия кадровой политики, в данном случае имеется в виду, что в международном маркетинге очень большое внимание уделяется подбору сотрудников банка. При организации своей деятельности на внешнем рынке, как это происходит у российских банков с иностранным капиталом, управляющими устанавливается четкий контроль за процессом подбора персонала. В данном случае сотрудник банка, работающий в банке с иностранным капиталом на внешнем рынке, должен обладать всеми профессиональными качествами, которыми обладает сотрудник на внутреннем рынке. В качестве примера можно привести случай, когда иностранный клиент, обслуживающийся в материнском банке за рубежом, приехав в Россию, смог бы без проблем получить те же услуги в ничем не уступающей дочерней организации. Имеется в виду не только технические составляющие любого процесса по переводу или снятию наличных и т. д., в данном случае обслуживание подобных клиентов заключается в отсутствии банального языкового барьера при общении клиента с сотрудником банка.

Помимо вышеприведенных фактов, банкам с иностранным капиталом очень важно в ведении своей деятельности на внешнем рынке, в данном случае в России, в комплексе маркетинговых коммуникаций иметь отечественное культурное восприятие. При построении маркетинговой стратегии, которая будет применима на российском рынке стоит учитывать большое количество национальных особенностей, куда могут быть включены и мировоззрение, идеология, тип мышления, а также поведенческие особенности русского народа.

Проблемы совершенствования маркетинговой деятельности на рынке банковских услуг

На основе данных, взятых из официальных источников, в том числе отчетности Центрального Банка России, на сегодняшний момент на территории РФ осуществляют свою деятельность около 368 банков. Сюда входят коммерческие организации как с универсальной, так и с базовой лицензиями⁸.

Несмотря на то что многие оценивают такое количество банков как достаточное для деятельности в условиях совершенной конкуренции, их число все-таки недостаточно. По мировым меркам уровень концентрации российских банков не слишком большой. В связи с чем у новых кредитных организаций, только собирающихся выходить на рынок, также как и уже некоторое время осуществляющих свою деятельность есть шанс столкнуться с олигополией⁹.

В 2017 г. произошло резкое увеличение доли государственных банков, по показателям некоторых авторитетных источников их общая доля по банковскому сектору составляла около 70% (табл. 1). То есть если обратиться к рейтингу банков по размеру активов, а также изучить владельцев, в чьих руках сосредоточен большой пакет акций, то можно увидеть, что на первом месте стоит «СберБанк», который занимает общую долю рынка равную 31,4%, на втором месте – банк «ВТБ», размеры его активов составляют 15,9% от их общего числа, на третьем месте расположился АО «Газпромбанк», доля активов которого вдвое меньше, чем у «ВТБ», но тем не менее составляет 7%.

Почти все банки, входящие в состав системообразующих банков России, представлены в данном рейтинге и находятся на позиции с 1-й по 12-ю строку, за исключением «Тинькофф Банка», который занимает 13-ю позицию и составляет 1% от всего российского банковского сектора и тоже входит в состав системно значимых банков.

⁸Особенности маркетинга коммерческих банков в России и за рубежом. Банковское дело [Электронный ресурс]. URL: https://studbooks.net/1260193/bankovskoe_delo/osobennosti_marketinga_kommercheskih_bankov_rossii_rubezhom (дата обращения 28 ноября 2022).

⁹Федеральный закон № 147-ФЗ от 19 июля 1995 г. «О естественных монополиях» // Справочно-правовая система «Консультант плюс» [Электронный ресурс]. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_7578/ (дата обращения 25 ноября 2022).

Таблица 1

Рэнкинг банков по размеру активов, 01.02.2022 г.¹⁰

Место на 01.02.2022	Наименование банка	Размер активов на 01.02.2022, млн руб.	Доля рынка, %
1	ПАО «Сбербанк»	38 307 361	31,424
2	Банк ВТБ (ПАО)	19 493 192	15,990
3	Банк ГПБ (АО)	8 671 353	7,113
4	НКО НКЦ (АО)	6 214 617	5,098
5	АО «АЛЬФА-БАНК»	5 991 677	4,915
6	АО «Россельхозбанк»	4 126 660	3,385
7	ПАО «Промсвязьбанк»	3 921 620	3,217
8	ПАО «Московский кредитный банк»	3 600 745	2,954
9	ПАО Банк «ФК Открытие»	3 305 849	2,712
10	ПАО «Совкомбанк»	1 932 216	1,585
11	АО «Райффайзенбанк»	1 609 791	1,321
12	ПАО «Росбанк»	1 539 301	1,263
13	АО «Тинькофф Банк»	1 222 366	1,003

Первые три банка, которым принадлежит большая часть активов по всему банковскому сектору также входят в состав системообразующих банков РФ, а большая часть активов принадлежит государству.

На 13-м месте расположился банк АО «Тинькофф Банк», доля которого увеличилась до 1%, и это первый частный банк с вершины топа, то есть далее идут коммерческие банки, чьи доли активов имеют еще меньшее значение и которые вынуждены конкурировать и «выживать» среди таких гигантов, коим принадлежит вся власть и доверие со стороны потребителей.

Так, доля активов, принадлежащая банкам-гигантам, в частности государственным банкам, продолжает расти, как и разрыв между этими и остальными частными кредитными организациями.

¹⁰ Составлено автором на основе информации, представленной на официальном сайте рейтингового агентства «Эксперт Ра» [Электронный ресурс]. URL: <https://raexpert.ru/rankingtable/bank/monthly/feb2022/tab01/> (дата обращения 5 декабря 2022).

Сегодняшние банки предлагают бесчисленное множество различных продуктов и услуг, иногда даже подбираемых индивидуально для каждого отдельного клиента, но при таком широком ассортименте, рассматривая ассортимент любого банка и сравнивая его с другим, становится очевидна их схожесть и однотипность. Примером может стать ставка рефинансирования, устанавливаемая Банком России, на основе которой назначаются каждым коммерческим банком более-менее одинаковые ставки по кредитам или депозитам.

Одним из наиболее известных инструментов маркетинга по продвижению продукта как в банковском секторе, так и в любом другом является реклама¹¹. Но в условиях олигополизации рынка данный инструмент имеет некоторые нюансы. Так, например, одна коммерческая организация потратила некоторое количество средств на рекламную кампанию своей услуги, а в условиях олигополии ожидаемый эффект получил не только данный банк, но и его прямые конкуренты.

Перспективы развития банковского маркетинга в России

Рассматривая ассортимент банковских услуг и продуктов, предлагаемых на российском рынке сейчас, можно сказать, что за последние несколько лет он претерпел большое количество изменений в положительную сторону во всех сферах своей деятельности [Карпова, Рожков 2018, с. 151]. В данном случае подчеркивается применение и как следствие эффективное использование отечественными банками маркетинговых стратегий. Ведь еще несколько лет назад коммерческие банки, не обладающие ни маркетинговой политикой, ни стратегическим управлением, приносили капитализацию гораздо более меньшую, чем это делают сейчас. Так, современные российские банки, понимая важность разработки различных маркетинговых стратегий и коммуникаций, с каждым годом стараются их совершенствовать, используя при этом зачастую опыт зарубежных финансово-кредитных организаций, а также их «дочек», расположенных на территории России. Важно отметить, что банки с иностранным капиталом, а также их материнские ор-

¹¹ Федеральный закон № 38-ФЗ от 22 февраля 2006 г. «О рекламе» // Справочно-правовая система «Консультант плюс» [Электронный ресурс]. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_58968/ (дата обращения 25 ноября 2022).

ганизации в настоящее время акцентируют свою деятельность на индивидуальных запросах каждого клиента, а также на диверсификации портфеля предлагаемых услуг.

Стоит отметить, что отечественные финансово-кредитные организации все еще находятся на стадии становления и развития банковского маркетинга как такового. Банки как организации со своими базовыми функциями возникли задолго до разработок маркетинговых коммуникаций. Данное явление можно объяснить слабо выраженной рыночной конъюнктурой, ведь основными и самыми популярными, а также государственными банками были «Госбанк» и «Сберегательный» (ныне именуемый «СберБанк»), основанные в 1986 г., и они же производили все операции кредитно-депозитного характера для населения и корпоративных клиентов. Вышеперечисленные банки не учитывали ни кадровую политику при формировании штаба сотрудников, ни политику продвижения собственных продуктов и услуг, а зарубежный опыт внедрялся очень медленно и слабо выражено.

Банковский маркетинг стал постепенно внедряться в деятельность российских банков только с середины 1991 г. Важно сказать, что одной из основных тенденций российского банковского маркетинга стало заимствование опыта зарубежных банков, которые периодически проводят глобальные маркетинговые исследования, анализ предлагаемых на сегодняшний день на рынке продуктов у конкурентов, повышая при этом качество уже имеющихся в собственном ассортименте услуг, таким образом увеличивая собственную капитализацию и выдвигая свою организацию на лидирующие позиции среди остальных банков мира.

Одним из наиболее успешно используемых инструментов маркетингового продвижения услуг в банковской сфере, основываясь на практике зарубежных банков, стали, как уже было упомянуто ранее, маркетинговые исследования. Данная стратегия подразумевает собой постоянный мониторинг всех актуальных ситуаций и различных обстоятельств, происходящих на рынке, а именно в рамках данных исследований ведется анализ эффективности уже функционирующих сбытовых каналов организации, в данном случае банка, постоянно корректируются цели, поставленные перед организацией с учетом текущих условий, а также изменяются способы проникновения на тот или иной рынок сбыта.

Так, основой для изучения становятся следующие факторы:

- продукция (или услуга, учитывая сферу ее сбыта, производителя, а также способы ее сбыта);
- потребители (клиенты и их задача потребления той или иной услуги, отрасль сбыта, вид услуги);

- условия и вид конкуренции;
- место происхождения рынка (государство, страна, область).

Благодаря маркетинговым исследованиям банки проводят комплексный анализ всего рынка или только той ниши, которая им интересна, тем самым производя систематический сбор информации обо всех факторах бизнес-среды своей кредитной организации. То есть данный процесс по своей сути подразумевает эпизодический сбор, анализ и обработку полученных данных о текущих (актуальных) тенденциях и перспективах деятельности на данном рынке. Главным образом производимые банками маркетинговые исследования представляют собой информационно-аналитическую основу, которая в дальнейшем служит источником для принятия важных стратегических маркетинговых решений. Именно за счет учета данных показателей, проводимых при помощи маркетинговых исследований, появляется большая вероятность снижения рисков и убытков, а также дальнейшие принимаемые решения руководством банка становятся более обоснованными [Ларионова 2019, с. 249].

Изучение бизнес-стратегий, активно применяемых как зарубежными банками, так и банками с долей иностранного участия, расположенных на территории России, можно проследить тенденцию использования стратегий, направленных на целевые сегменты, – их привлечение с последующем удержанием. То есть клиенты сами начинают активно «рекламировать» данный банк среди остального населения, которое ранее еще не пользовалось его услугами, и, сами того не подразумевая, потребители становятся активными проводниками маркетинговых стратегий продвижений, используемых кредитной организацией. Люди, оставшись довольными после оказанных им услуг, делятся своим положительным опытом с друзьями, коллегами и родственниками, увеличивая тем самым объемы продаж банка и упрощая при этом деятельность по привлечению новых клиентов кредитной организации.

Модель «обслуживание и удовлетворение клиента и его запросов, предоставляя каждому потребителю свой индивидуальный пакет услуг» первоначально была применена зарубежными банками и подразумевала политику клиентоцентричности, которая заключается в построении особых отношений между банком и его клиентом. В данном случае кредитно-финансовая организация направляет свои ресурсы на выявление текущих потребностей своих потенциальных клиентов и превосходящая будущее.

Клиентоцентричность объединяет в себе не только производство услуг, основанное исключительно на нуждах потребителей, она также подразумевает осуществление кадровой политики,

закрывающейся в подборе компетентных сотрудников, способных качественно обслужить клиента. Рассматриваемая стратегия включает в себя даже интерьер, внутреннее состояние и цифровое оснащение отделения банка, в котором было бы комфортно и приятно находиться потребителю. Из чего можно сделать вывод, что маркетинг зарубежных банков, а также их дочерних компаний, расположенных по всему миру, главным образом своим приоритетом считает выход на совершенно новый уровень в построении отношений между банком и клиентом.

Литература

- Балова 2019 – *Балова С.Л.* Современные технологии взаимоотношения финансового сектора с клиентами // Экономика. Бизнес. Банки. 2019. № 5 (31). С. 86–98.
- Карпова 2021 – *Карпова С.В.* Новые парадигмы развития маркетинговых инструментов в условиях трансформации современной экономики. Монография. М.: Дашков и К°. 2021. 352 с.
- Карпова, Рожков 2018 – *Карпова С.В., Рожков И.В.* Развитие рынка финансовых услуг на основе совершенствования маркетинговых инструментов // Маркетинг в России: Справочник Гильдии маркетологов / Под ред. И.С. Березина. М., 2018. С. 147–158.
- Ларионова 2019 – *Ларионова И.В.* Риск-менеджмент в коммерческом банке: Монография. М.: КНОРУС, 2019. 453 с.
- Финансовый рынок 2019 – Финансовый рынок России: поиск новых инструментов и технологий в целях обеспечения экономического роста: Колл. монография / Под ред. Н.Э. Соколинской М.: КНОРУС, 2019. 236 с.

References

- Balova, S. (2019), “Modern technology of the relationship between the financial sector and customers”, *Economy. Business. Banks*, no. 5 (31), pp. 86–98.
- Karpova S.V. (2021), *Novye paradigmy razvitiya marketingovykh instrumentov v usloviyah transformatsii sovremennoj ekonomiki* [New paradigms for the development of marketing tools in the context of the transformation of the modern economy], Dashkov and K, Moscow, Russia.
- Karpova, S.V. and Rozhkov, I.V. (2018), “Development of the financial services market based on the improvement of marketing tools”, Berезина, I.S. (ed.), *Marketing v Rossii: Spravochnik Gil'dii marketologov* [Marketing in Russia. Handbook of the Guild of Marketers], pp. 147–158, Moscow, Russia.
- Larionova, I.V. (2019), *Risk-menedzhment v kommercheskom banke* [Riskmanagement in a commercial bank, Monograph,], KNORUS, Moscow, Russia.

Sokolinskaya, N. (ed.) (2019), *Finansovyi rynek Rossii: poisk novykh instrumentov i tekhnologii v tselyakh obespecheniya ekonomicheskogo rosta* [Russian financial market: the search of new instruments and technologies in order to ensure the economic growth] collective monograph, KNORUS, Moscow, Russia.

Информация об авторе

Светлана Н. Лобанова, кандидат экономических наук, доцент, Российский государственный гуманитарный университет, Москва, Россия; 125047, Россия, Москва, Миусская пл., д. 6; lobanova.sn@rggu.ru

Information about the author

Svetlana N. Lobanova, Cand. of Sci. (Economics), associate professor, Russian State University for the Humanities, Moscow, Russia; bld. 6, Miusskaya Square, Moscow, Russia, 125047; lobanova.sn@rggu.ru

УДК 336.76

DOI: 10.28995/2073-6304-2023-2-102-117

Теоретико-практический анализ российских цифровых финансовых активов

Владимир К. Спильниченко

*Российский государственный гуманитарный университет
Москва, Россия, Spilnvladimir@yandex.ru*

Аннотация. В статье анализируется влияние финтех на развитие финансовых отношений в России. Дается определение таких категорий, как цифровые финансы, цифровые финансовые активы. Рассматриваются современные инструменты цифровых финансовых активов, впервые появившиеся в стране после принятия ряда федеральных законов.

Ключевые слова: цифровая экономика, цифровизация финансового рынка, формы проявления влияния цифровизации на финансовый рынок, система цифровых финансов, цифровые финансовые активы, токен и токенизация финансов, цифровые (токенизированные) финансовые инструменты, цифровые акции, цифровые облигации, субъекты финансовых отношений в области цифровых финансовых активов

Для цитирования: Спильниченко В.К. Теоретико-практический анализ российских цифровых финансовых активов // Вестник РГГУ. Серия «Экономика. Управление. Право». 2023. № 2. С. 102–117. DOI: 10.28995/2073-6304-2023-2-102-117

Theoretical and practical analysis of Russian digital financial assets

Vladimir K. Spil'nichenko

*Russian State University for the Humanities, Moscow, Russia
Spilnvladimir@yandex.ru*

Abstract. The article analyzes the impact of fintech on the development of financial relations in Russia. It gives the definition of such categories as digital finance, digital financial assets. The modern instruments of digital financial assets, which first appeared in the country after the adoption of a number of federal laws, are considered.

© Спильниченко В.К., 2023

Keywords: digital economy, digitalization of the financial market, forms of manifestation of the digitalization impact on the financial market, digital finance system, digital financial assets, token and tokenization of finance, digital (tokenized) financial instruments, digital stocks, digital bonds, subjects of financial relations in the field of digital financial assets

For citation: Spil'nichenko, V.K. (2023), "Theoretical and practical analysis of Russian digital financial assets", *RSUH/RGGU Bulletin. "Economics. Management. Law" Series*, no. 2, pp. 102–117, DOI: 10.28995/2073-6304-2023-2-102-117

Введение

Под воздействием четвертой промышленной революции цифровизация охватила все сферы жизни человеческого общества¹. Она уже не ограничивается реальной жизнью, переходя в виртуальную реальность, формируя метавселенную. Как известно, сам термин «цифровизация» означает использование цифровых данных и технологий в различных областях деятельности человека. Логический результат цифровизации – формирование цифровой экономики, представляющей собой хозяйственную деятельность, ключевым фактором производства в которой являются данные в цифровой форме. В результате образуется информационное пространство, удовлетворяющее потребности граждан и общества в получении качественных и достоверных сведений, развивается информационная инфраструктура, создаются и применяются новые информационно-телекоммуникационные технологии. В конечном итоге выстраивается новая технологическая база для социальной и экономической сфер².

Финтех – технологическая основа цифровых финансовых активов

Новые технологии активно внедряются и на финансовый рынок. Если в 2018 г. глобальные инвестиции в финтех составили 111,8 млрд долл. США, то в 2021 г., согласно данным, обследо-

¹ Шваб К. Четвертая промышленная революция. М.: Эксмо, 2016. 138 с.

² Цифровые финансы: Учеб. пособие / Т.В. Бакунова, Е.А. Трофимова, Ю.А. Долгих, А.Е. Заборовская; Урал. гос. экон. ун-т. Екатеринбург: УрГЭУ, 2021. С. 7.

ваным аналитиками КPMG, они увеличились до 210 млрд долл. США, хотя и не превзошли доковидный уровень 2019 г. в 214 млрд долл. США. Согласно имеющимся прогнозам, к 2030 г. рынок финансовых технологий достигнет 698,48 млрд долл. США, что сравнимо по масштабам с инвестициями за четыре года – с 2018 по 2021 г.³

Различные источники предлагают перечень самых различных направлений развития финтех. Так, в консалтинговой фирме Gartner выделили три группы стратегических технологических тенденций 2023 г., которые будут использоваться для укрепления финансового положения фирм: оптимизация, масштабирование и новаторство. В составе этих групп названы следующие 10 «лучших технологий»: устойчивое развитие (Sustainability, влияет на все тенденции), прикладная наблюдаемость (Applied observability, оптимизация), управление доверием и рисками (AI trust, risk and security management, оптимизация), цифровые иммунные системы (Digital immune systems, оптимизация), отраслевые облачные платформы (Industry cloud platforms, масштабирование), разработка платформы (Platform engineering, масштабирование), реализация беспроводной ценности (Wireless value realisation, масштабирование), адаптивный ИИ (Adaptive AI, новаторство), метавселенная (The metaverse, новаторство), объединение функций платформы, приложения и экосистемы в одном приложении супераппс (Superapps, новаторство)⁴.

Российские исследователи выделили семь главных тенденций в сфере финансовых технологий: демократизация рынка непубличных активов (Democratization of the non-public asset market), продукты для самозанятых (Products for the self-employed), финтех для открытых систем (Fintech for open ecosystems), эра после больших

³Финтех-рынок (FinTech). Финансы, Информация, Технологии: Аналитическое исследование TADVISER 22.02.2022 [Электронный ресурс]. URL: [https://www.tadviser.ru/index.php/Статья:Финтех-рынок_\(FinTech\)_\(дата_обращения_30_ноября_2022\);Trust,digitalisation_and_banking:_from_my_word_is_my_bond_to_my_code_is_my_bond?//Keynote_speech_by_Pablo_Hernández_de_Cos,_Chair_of_the_Basel_Committee_on_Banking_Supervision_and_Governor_of_the_Bank_of_Spain,_at_the_Eurofi_2022_Financial_Forum._Prague,_Czech_Republic,_9_September_2022](https://www.tadviser.ru/index.php/Статья:Финтех-рынок_(FinTech)_(дата_обращения_30_ноября_2022);Trust,digitalisation_and_banking:_from_my_word_is_my_bond_to_my_code_is_my_bond?//Keynote_speech_by_Pablo_Hernández_de_Cos,_Chair_of_the_Basel_Committee_on_Banking_Supervision_and_Governor_of_the_Bank_of_Spain,_at_the_Eurofi_2022_Financial_Forum._Prague,_Czech_Republic,_9_September_2022) [Электронный ресурс]. URL: <https://www.bis.org/speeches/sp220909.htm> (дата обращения 20 ноября 2022).

⁴Gartner reveals top strategic tech trends for CIOs to watch in 2023 // Information Age, News, Releases & Updates [Электронный ресурс]. URL: <https://www.information-age.com/gartner-reveals-top-strategic-tech-trends-for-cios-to-watch-in-2023-123500581/> (дата обращения 3 декабря 2022).

данных (Post-Big Data), токенизация реального мира (Tokenization of the real world), финтех для метавселенной (Fintech for metaverse), «зеленый» финтех (“Green” fintech)⁵.

Банк России на основе анализа развития финтех в нашей стране определил следующий конкретный перечень практических результатов цифровизации финансового рынка в период 2022–2024 гг.:

- формирование новых бизнес-моделей;
- развитие цепочек создания стоимости;
- появление новых продуктов и сервисов;
- совершенствование технологий платежных услуг;
- увеличение скорости обслуживания;
- стирание территориальных и временных барьеров;
- модификация конкурентной среды и расширение потенциала финансового рынка⁶.

Формирование системы цифровых финансов

Под воздействием цифровизации кардинально меняется и вся система финансовых отношений. При анализе влияния цифровизации на сферу финансов можно выделить четыре проявления такого влияния.

Во-первых, произошло переформатирование финансовой информации из бумажного в электронный вид.

Во-вторых, обработка и обмен финансовой информацией происходит посредством электронных программ, каналов связи и информации в цифровой форме.

В-третьих, все виды финансовых операций автоматизированы в той или иной мере, что обусловило видоизменение традиционных финансовых операций и сделок, появление различного рода специализированных электронных платформ для их совершения. В-четвертых, появляются основанные на цифровых правах качественно новые финансовые инструменты – цифровые финансовые активы

⁵Финтех-рынок (FinTech)...

⁶Основные направления развития финансового рынка Российской Федерации на 2022 год и период 2023 и 2024 годов. Одобрены Советом директоров Банка России. Документ подготовлен по статистическим данным на 10.12.2021. С. 7 [Электронный ресурс]. URL: file:///C:/Users/175/Desktop/Цифровые%20активы/onfr_2021-12-24%20(1).pdf (дата обращения 30 ноября 2022).

(далее по тексту – ЦФА). Все это позволяет существенно повысить производительность труда в финансовом секторе экономики. Одновременно достигается и значительный социальный эффект, состоящий в повышении доступности, качества и эффективности финансовых услуг для предприятий и населения.

В конечном итоге происходит образование системы цифровых финансов – электронной среды, позволяющей физическим и юридическим лицам получать данные о финансовых продуктах и услугах и проводить операции с ними на основе цифровой трансформации (диджитализации) финансовых отношений. Финансовые отношения все более переходят в виртуальную среду, а проведение финансовых операций проводится все чаще и чаще удаленно с использованием различных кибернетических технологий. Формируются экосистемы различных игроков на финансовых рынках – как традиционных кредитных организаций, так и новичков в финансовом бизнесе – крупных ИТ и телекоммуникационных компаний. Происходят принципиальные изменения во взаимоотношениях с клиентами, приносящие новые, ранее не используемые источники дохода и обуславливающие появление новых, цифровых финансовых инструментов.

Активно включился в процессы цифровизации финансов Банк России, опубликовавший серию исследований по диджитализации финансовых отношений. В бизнес-сообществе сегодня активно обсуждается его доклад для общественных консультаций «Развитие рынка цифровых активов в Российской Федерации». В данном докладе сформулирован теоретический подход регулятора к определению понятий «цифровые финансовые активы», «утилитарные цифровые права», определены основные нерешенные вопросы в регулировании ЦФА. Их можно сгруппировать в три направления: совершенствование налогового обложения и исключение налогового арбитража; развитие площадок обмена ЦФА и подходы к регулированию смарт-контрактов. Всего на обсуждение вынесены 12 инициатив и для консультаций предложены 20 вопросов⁷.

⁷ Развитие рынка цифровых активов в Российской Федерации: Доклад для общественных консультаций / Банк России. М., 2022. 32 с. [Электронный ресурс]. URL: file:///C:/Users/175/Desktop/Цифровые%20активы/Consultation_Paper_07112022.pdf (дата обращения 28 ноября 2022).

Российские цифровые финансовые активы – теория и практика

Неизвестная совсем недавно группа финансовых инструментов под названием «цифровые финансовые активы» прочно вошла в обиход финансовой деятельности. В научной литературе термин «цифровые финансовые активы» изучен недостаточно. Не устоялось четкое понимание сути этого понятия, его составных элементов. Некоторые авторы до недавнего времени вообще включали в данное понятие только криптовалюты. Для понимания смысла этого понятия необходимо определиться с набором информационных технологий, влияющих на создание и оборот ЦФА.

В названном ранее докладе Банка России по результатам опроса участников финансового рынка приводятся данные по используемым ими финансовым и иным технологиям (рис. 1).



Рис. 1. Результаты опроса участников финансового рынка об использовании информационных технологий

Как видно из данных рис. 1, на первом месте – мобильные интерфейсы (web, мобильные приложения). Их применяют 75% опрошенных. Лишь 6% респондентов используют технологию распределенных реестров. Еще 13% респондентов осуществляют пилотные проекты по ее внедрению. А ведь технологии распределенных реестров и позволяют создавать ЦФА. Вывод напрашивается сам собой – финансовым организациям необходимо активизировать работу по использованию этой технологии.

Процесс формирования ЦФА обозначается термином «токенизация» от словосочетания «цифровой токен» (digital token), означающего взаимозаменяемый цифровой актив, который использует технологию распределенного реестра для его выпуска, хранения, обмена, регистрации владения или подтверждения транзакции и не является валютой⁸. Российские авторы определяют токенизацию как процесс цифрового воспроизводства актива или права собственности на актив. При этом справедливо отмечается, что в России под токенизацией принято понимать выпуск ЦФА⁹.

В зависимости от организации финансовых целей выпуска ЦФА само понятие «токен» трактуется операторами информационной системы по-разному.

Например, в Сбербанке под токеном понимают единицу учета ЦФА пользователя в системе, содержащая информацию об адресе и виде ЦФА¹⁰, а в ООО «Лайтхаус» это понятие трактуется гораздо уже. Там к токенам не относят ЦФА, включающие возможность осуществления прав по эмиссионным ценным бумагам, права участия в капитале непубличного акционерного общества, право требовать передачи эмиссионных ценных бумаг¹¹.

Токенизация предполагает использование технологии распределенного реестра. Основные понятия этой технологии в международной трактовке определены в стандарте ISO 22739:2020(en) «Технологии блокчейна и распределенных реестров – словарь».

⁸ISO 24165-1: 2021 Digital token identifier (DTI). Registration, assignment and structure. Part 1: Method for registration and assignment.3.10 [Электронный ресурс]. URL: <https://www.iso.org/standard/80601.html> (дата обращения 15 ноября 2022).

⁹Лансков П.М., Мурашов М.В., Лансков Д.П. Цифровые финансовые активы, их происхождение, развитие и перспективы на российском рынке // Инфраструктура рынка ценных бумаг и цифровых прав 2021: Сб. аналитических материалов и научных статей / Под ред. П.М. Ланскова. М.: Магистр, 2021. С. 38.

¹⁰Правила информационной системы Сбера, в которой осуществляется выпуск цифровых финансовых активов. Приложение к постановлению Правления № 695 от 15 марта 2022 г. § 168а [Электронный ресурс]. URL: https://cbr.ru/vfs/finm_infrastructure/ois/rules/rules_sber_17032022.pdf (дата обращения 28 ноября 2022).

¹¹Правила информационной системы, в которой осуществляется выпуск цифровых финансовых активов. Утв. Протоколом Совета Директоров ООО «Лайтхаус» № 9 от 24.08.2022 г. [Электронный ресурс]. URL: https://cbr.ru/vfs/finm_infrastructure/ois/rules/rules_litehaus_27092022.pdf (дата обращения 27 ноября 2022).

Так, при анализе технологии распределенных реестров (Distributed Ledger Technology – DLT) под распределенным реестром понимают бухгалтерскую книгу, использующую в единстве множество узлов DLT и синхронизируемую между узлами DLT с использованием механизма консенсуса. При составлении бухгалтерской книги процессы организуются таким образом, чтобы книга была защищена от несанкционированных доступов и одновременно была доступной только для добавления новой информации с сохранением неизменной ранее внесенной информации, содержащей подтвержденные и валидированные транзакции. Консенсус при анализе информации между узлами DLT свидетельствует о том, что транзакция подтверждается и распределенный реестр состоит из согласованного набора и порядка подтвержденных транзакций. Сам консенсус в различных проектах имеет различные детали. Эти детали позволяют отделить проекты один от другого.

Блокчейн представляет собой одну из разновидностей технологии распределенных реестров. По сути, он является распределенным реестром с подтвержденными блоками, соединенными в последовательную цепочку, доступную с использованием криптографических записей только для пополнения новыми блоками. Блокчейны устойчивы к несанкционированному доступу и формируют завершенные, определяющие и неизменяемые записи главной книги¹².

На основании анализа технологии блокчейн и имеющейся на сегодня законодательной базы проанализируем понятие ЦФА. В статье 1, п. 2 Федерального закона № 259 от 31.07.2020 г. «О цифровых финансовых активах, цифровой валюте и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» (далее – ФЗ о цифровых финансовых активах) приводится вариант юридической трактовки понятия ЦФА¹³. С экономической точки зрения в данном определении в качестве ЦФА признаются формализуемые путем внесения записей в информационные системы цифровые права собственности, возникающие при денежных тре-

¹² ISO 22739:2020(en) Blockchain and distributed ledger technologies. Vocabulary [Электронный ресурс]. URL: <https://www.iso.org/obp/ui/#iso:std:iso:22739:ed-1:v1:en:term:3.22> (дата обращения 28 ноября 2022).

¹³ Федеральный закон № 259-ФЗ от 31.07.2020 (ред. от 14.07.2022) «О цифровых финансовых активах, цифровой валюте и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации». Ст. 1, п. 2 [Электронный ресурс]. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_358753/e21bf6629de12458b6382a7c2310cc359186da60/ (дата обращения 29 ноября 2022).

бованиях, а также цифровые права собственности на эмиссионные ценные бумаги, включая цифровые акции.

Содержание цифровых прав собственности определяется решением о выпуске ЦФА, в котором закрепляется и порядок обращения ЦФА. Технически эти права фиксируются с использованием технологии распределенного реестра при внесении соответствующих записей в информационную систему. Последующий учет и обращение ЦФА возможны только с использованием соответствующих информационных систем. Существенно то, что ЦФА не могут использоваться в качестве платежного средства или иного встречного предоставления за товары и услуги.

Вместе с тем приводимое в ст. 141.1 Гражданского кодекса Российской Федерации определение цифрового права позволяет нам также отнести к ЦФА утилитарные цифровые права, закрепленные в частях 1 и 3 ст. 8 Федерального закона «О привлечении инвестиций с использованием инвестиционных платформ и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» № 259-ФЗ от 02.08.2019¹⁴. На основании положений данного закона и формулировки цифрового права можно сделать вывод о том, что к ЦФА относятся и имущественные права, реализуемые при приобретении, отчуждении или осуществлении ряда утилитарных цифровых прав: права требовать передачи вещи (вещей); права требовать передачи исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности и (или) прав использования результатов интеллектуальной деятельности; права требовать выполнения работ и (или) оказания услуг.

При анализе законодательной трактовки понятия ЦФА можно сделать вывод о том, что в ФЗ о цифровых финансовых активах имеется противоречивое суждение, указывающее на то, что требования закона на выпуск, учет и обращение бездокументарных ценных бумаг не распространяются. Однако на основании того, что, исходя из положений Гражданского кодекса Российской Федерации, к бездокументарным ценным бумагам причисляются ценные бумаги, к которым относятся права, закрепленные в решении о выпуске или ином акте лица, выпустившего ценные бумаги в соответствии с требованиями закона, то к ЦФА можно отнести и неэмиссион-

¹⁴ Федеральный закон № 259-ФЗ от 02.08.2019 (ред. от 14.07.2022) «О привлечении инвестиций с использованием инвестиционных платформ и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации». Ст. 8 [Электронный ресурс]. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_330652/13a7c68c9f4d4574d832e9fec1dce6009a8bab70/#dst100076 (дата обращения 27 ноября 2022).

ные бездокументарные ценные бумаги, которые выпускаются в электронном виде, например векселя. Право собственности в данном случае также подтверждается цифровым свидетельством. Поэтому положение об исключении бездокументарных ценных бумаг из поля ФЗ о цифровых финансовых активах как бы косвенно выводит ЦФА из числа бездокументарных ценных бумаг, хотя сами ЦФА также по сути являются бездокументарными ценными бумагами. Это противоречие требует дальнейшего уточнения как в законодательстве и теории, так и в практике обращения ЦФА на рынке ценных бумаг¹⁵.

Анализ рассмотренных ранее положений подводит нас к выводу о том, что в самом общем виде ЦФА представляют собой совокупность цифровых токенов, сформированных с использованием технологии блокчейн и дающих их владельцу различные цифровые финансовые права. Исходя из исследования законодательных положений и изучения возможных проявлений ЦФА, представляется, что рассмотрение этих активов возможно как в узком, так и в широком смыслах слова. В узком смысле слова под ними понимают формулировку из ст. 1.2 ФЗ о цифровых финансовых активах. При расширительной трактовке ЦФА, которая считается нами более точной, в нее включаются не только цифровые финансовые права, определенные в ФЗ о цифровых финансовых активах. ЦФА представляют собой цифровые права собственности, возникающие на токены при денежных требованиях, цифровые права собственности на токены при обращении эмиссионных и неэмиссионных бездокументарных ценных бумаг, предусмотренные решением об их выпуске, а также цифровые токены на имущественные права, реализуемые при приобретении, отчуждении или осуществлении ряда утилитарных цифровых прав: права требовать передачи вещи (вещей); права требовать передачи исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности и (или) прав использования результатов интеллектуальной деятельности; права требовать выполнения работ и (или) оказания услуг. Выпуск, учет и обращение ЦФА возможны только с использованием специальных инвестиционных систем и платформ с применением технологии блокчейн.

Учет цифровых прав собственности на ЦФА осуществляется в соответствии с Положением Банка России № 503-П от 13.11.2015 г. «О порядке открытия и ведения депозитариями счетов депо и иных

¹⁵ Блокчейн в платежных системах, цифровые финансовые активы и цифровые валюты: Учеб. пособие для магистратуры / Под ред. Т.Э. Рожественской, А.А. Ситника. М.: Норма: ИНФРА-М, 2021. 128 с.

счетов» и Указанием Банка России № 5985-У от 02.11.2021 г. В соответствии с данным положением депозитарий может учитывать в счетах на депо следующие цифровые права: утилитарные цифровые права; цифровые финансовые активы. С целью учета цифровых прав в депозитариях может открываться ряд различных счетов: счета депо владельца; счета неустановленных лиц; счета, предназначенные для учета цифровых прав, принадлежащих депонентам и переданных в информационную систему депозитарию.

На основе приведенного выше расширительного определения ЦФА в число таких законодательно закрепленных активов, обращающихся на финансовом рынке России, можно включить следующие цифровые (токенизированные) финансовые инструменты:

- цифровые акции – выпускаемые первично бездокументарные ценные бумаги, дающие право на участие в капитале акционерного общества. Вторичная эмиссия цифровых акций запрещается при условии, когда первичное размещение проведено не в виде ЦФА;
- цифровые облигации – бездокументарные ценные бумаги, дающие право денежного требования (право владельцу ЦФА получить оговоренную решением о выпуске сумму денежных средств от эмитента активов). 28 июня 2022 г. финтехкомпания «Лайтхаус» и ВТБ Факторинг (ГК) осуществили первую в России сделку по размещению таких ЦФА. По состоянию на 01.12.2022 г. три подобные сделки совершил Сбербанк, Московская биржа 10 ноября 2022 г. объявила, что совместно с Газпромбанком готовит выпуск цифровых рублевых облигаций крупной российской компании после регистрации банком оператора информационных систем;
- цифровые векселя – бездокументарные ценные бумаги, дающие право денежного требования (право владельцу ЦФА получить оговоренную решением о выпуске сумму денежных средств от эмитента активов);
- ЦФА, дающие право денежного требования, привязанного к динамике цен на драгоценные и редкоземельные металлы. Например, по состоянию на 01.12.2022 г. ООО «Атомайз» осуществило выпуск десяти подобных ЦФА начиная с июля 2022 года. Примечательно, что к операциям с данными ЦФА с использованием вторичного рынка были привлечены и физические лица. Они приобрели ЦФА на палладий у брокера-продавца «Вектор Икс», сотрудничающего по привлечению инвесторов с АО «Открытие брокер»;
- ЦФА, дающие права, включающие одновременно управленческие цепями поставок и активы, удостоверяющие денежные

- требования. Предполагается выпуск подобных ЦФА на платформе Сбербанка;
- ЦФА прав требований по кредитам и другим активам с ограниченной ликвидностью;
 - ЦФА, дающие права для организации трансграничных расчетов, не подпадающих под санкции. О разработке таких активов в российско-венесуэльском банке АKB «Еврофинанс Моснарбанк» было заявлено госкорпорацией Ростех. По замыслу разработчиков, новые ЦФА позволят проводить взаиморасчеты между компаниями России и Венесуэлы, а также между компаниями других стран независимо от санкций недружественных государств;
 - денежные требования в иностранной валюте. ООО «Лайтхаус» первой в России реализовало 01.12.2022 выпуск ЦФА, номинированный в юанях. Причем условия сделки установлены достаточно выгодными – при сроке обращения 29 дней диапазон ставки составляет 4% годовых. Общая стоимость выпуска составила сумму в рублях, равную 58 млн юаней по курсу юаня к рублю в установленный решением о выпуске период времени. Всего выпущено 1000 токенов по 58 тыс. китайских юаней.

Вполне понятно, что данный перечень не является исчерпывающим и может быть продолжен с развитием рынка и появлением новых форм использования ЦФА при операциях с недвижимостью, сырьем, объектами интеллектуальной собственности и др. Банк России ведет переговоры с Министерством экономического развития и Министерством финансов Российской Федерации о допуске к операциям с ЦФА ряда некредитных финансовых организаций. Отмечается интерес к таким активам со стороны негосударственных пенсионных и инвестиционных фондов, страховых компаний и др.

В бизнес среде России обсуждается и законодательное закрепление возможности допуска российских инвесторов к зарубежным ЦФА. Для снижения рисков расширения обращения ЦФА на финансовом рынке необходимо выработать однозначно трактуемые требования, предъявляемые к ним. В Государственной Думе России находятся на рассмотрении несколько законодательных инициатив, связанных с совершенствованием законодательства в части обращения ЦФА, криптовалюты и их налогообложения.

Порядок выпуска и обращения ЦФА на рынке ценных бумаг России определен в Федеральных законах «О цифровых финансовых активах, цифровой валюте и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации», «О рынке ценных

бумаг» и др. Сделки с ЦФА могут совершаться как на первичном, так и на вторичном рынках несколькими способами:

- 1) напрямую между участниками сделки с использованием информационной системы путем перевода актива с использованием блокчейна. Взаиморасчеты производятся с участием кредитных организаций;
- 2) с привлечением к сделкам посредников. В качестве посредников могут выступать операторы инвестиционных платформ, на которых совершаются сделки, операторы обмена ЦФА, биржи и иные субъекты рынка ценных бумаг (инвестиционные компании, брокеры и др.). Реализация сделки в данном случае происходит с использованием инвестиционных платформ, на которых открываются соответствующие счета (цифровые кошельки) участников сделок;
- 3) с использованием сети децентрализованных финансов (Decentralized finance, DeFi), предоставляющей возможность ее участникам совершать сделки с использованием смарт-контрактов без участия традиционных финансовых посредников в децентрализованной информационной инфраструктуре. Примерами таких сделок могут служить сделки с использованием невзаимозаменяемых токенов (non-fungible token – NFT).

Вид и объем цифровых финансовых прав по сделкам определяется решением о выпуске ЦФА. Содержание и порядок принятия решения определены в ФЗ о цифровых финансовых активах. Налог на доходы от операций с обращающимися на рынке ЦФА составляет 13% для российских юридических и физических лиц и 15% для иностранных.

Стоит отметить, что законодательство не успевает за финансовыми инновациями и в нем не закреплены некоторые положения, касающиеся реально обращающихся на финансовых рынках ЦФА. Как в России, так и за рубежом недостаточно регулируются процессы функционирования сети децентрализованных финансов. Не решены некоторые вопросы налогообложения обращения криптовалют, хотя во многих странах, исключая Россию, их признают в качестве ЦФА.

К ЦФА возможно отнести также и фиатные цифровые валюты, выпускаемые центральными банками (Central Bank Digital Currency-СВДС). Как известно, денежные средства являются частью активов. Исходя из определения цифрового рубля, данного в докладах Банка России о концепции цифрового рубля, в которых отмечается, что это третья форма российской валюты, использу-

емая наравне с наличными и безналичными рублями, цифровой рубль также можно отнести к ЦФА.

Банк России совместно с 15 коммерческими банками страны реализует в настоящее время пилотный проект по тестированию операций на прототипе платформы цифрового рубля. На форуме финансовых технологий в ноябре 2022 г. в мобильном приложении «ВТБ онлайн» был представлен прототип сервиса, обеспечивающего перевод цифровых рублей между физическими и юридическими лицами. При этом цифровой кошелек пополнялся на платформе Центрального банка. Предполагается, что с начала 2023 г. будет проводиться опытное тестирование сервиса для части розничных клиентов с последующим масштабированием обращения цифрового рубля по стране.

При анализе ЦФА необходимо особо выделить стейблкоины (Stablecoin), иногда называемые цифровыми монетами, а также невзаимозаменяемые токены (non-fungible token – NFT), при помощи которых совершаются сделки не только с реальными, но и с виртуальными объектами, например, с недвижимостью в виртуальном пространстве. Интересен такой пример: канадская компания TerraZero выдала ипотечный кредит «жителю» метавселенной в 45 тыс. долл. для покупки на платформе Decentralend земли в квартале развлечений и последующей постройки там многоэтажного здания для сдачи в аренду.

Мы являемся свидетелями и участниками постепенного перехода человечества в сферу виртуальной реальности. По мнению вице-президента и генерального менеджера по искусственному интеллекту и высокопроизводительным исчислениям китайской компании по производству серверов Inspur Information Лю Цзюня, к 2030 г. начнет появляться настоящая метавселенная, объединяющая цифровой и физический мир, включающая цифровых двойников людей, перемещающихся через сцены, а также временные симуляции, объединяющие тысячи отраслей, ведущих бизнес. Появится мир «жизнеподобных взаимодействий и впечатлений»¹⁶. Процесс этот весьма противоречивый и не всегда он способствует развитию личности. С точки зрения обращения финансовых инструментов их переход в виртуальную реальность означает смену форм как самих инструментов, так и форм реализации отношений собственности и ликвидацию материально-физической основы этих отношений.

¹⁶ Perspective: The Metaverse Is Ushering in the Next Era of Computing / Liu Jun/ – Enterprise AI. 2022. November 9 [Электронный ресурс]. URL: <https://www.enterpriseai.news/2022/11/09/perspective-the-metaverse-is-ushering-in-the-next-era-of-computing/> (дата обращения 27 ноября 2022).

К субъектам, принимающим участие в обращении ЦФА и рассматриваемым в законодательстве России, относятся: их первые обладатели (физические лица, зарегистрированные в качестве индивидуальных предпринимателей, и юридические лица); бенефициарные владельцы ЦФА, определяемые согласно законодательству России; новые приобретатели (обладатели) – физические или юридические лица, приобретающие ЦФА, включенные в реестр пользователей информационной системы, учитывающей ЦФА, и имеющие доступ с использованием уникального кода к информационной системе, учитывающей ЦФА, для распоряжения этими активами; номинальные держатели ЦФА, имеющие лицензию на депозитарную деятельность; операторы информационных систем (российские юридические лица), включенные в соответствующий реестр Банка России, осуществляющие выпуск ЦФА и имеющие лицензию профессионального участника рынка ценных бумаг при учете прав на акции непубличного акционерного общества; операторы обмена ЦФА (российские юридические лица), которые обеспечивают сделки с ЦФА и включены в реестр операторов обмена ЦФА Банка России; кредитные организации, ведущие номинальные счета, бенефициарами которых являются лица, выпускающие, обладающие или приобретающих ЦФА, а также номинальные счета операторов информационных платформ; оператор инвестиционной платформы, на которой могут совершаться сделки с ЦФА; физические или юридические лица, гарантирующие обеспечение исполнения обязательств, права по которым удостоверены ЦФА; Банк России, осуществляющий надзор за обращением ЦФА.

В реестр операторов информационных систем, ведущийся Банком России, по состоянию на 02.12.2022 г. было включено три юридических лица: Общество с ограниченной ответственностью «Атомайз», Публичное акционерное общество «Сбербанк России», Общество с ограниченной ответственностью «Лайтхаус». ООО «Атомайз» входит в инвестиционную группу «Интеррос». К концу ноября в России было заключено 15 сделок с ЦФА, общая сумма которых составила 176,5 млн руб.

Таким образом, ЦФА представляют собой совокупность новых токенизированных финансовых инструментов, операции с которыми осуществляются с использованием технологии блокчейн и проводятся на технической основе специализированных информационных систем. В России законодательно оформленные процессы функционирования рынка ЦФА получили практический старт в 2022 г. и находятся в стадии начального формирования. Завершенные операции с ЦФА показали высокую эффективность сделок с ними, проявляющуюся в сокращении

издержек и времени на их совершение, упрощении бюрократических процедур, возможности деления стоимости ЦФА на несколько токенов, упрощении доступа к финансовому рынку и большей прозрачности операций для инвесторов. Специалисты прогнозируют взрывной рост объемов ранка ЦФА, который может достигнуть в 2023 г. 1–1,2 трлн рублей.

В то же время в теории нет окончательно устоявшихся определений основных категорий, используемых при описании обращения ЦФА на финансовых рынках, недостаточно оценены риски, сопутствующие операциям с данным активом. По мере насыщения рынка подобными активами возможно появление самых различных форм их реализации.

Одновременно с развитием ЦФА на все более высокий уровень поднимаются и требования к обеспечению их безопасности. Виртуализация финансов дает широкий простор для совершения сомнительных и преступных операций. Поэтому наблюдается параллельное развитие двух разнонаправленных процессов. С одной стороны, демократизация операций с ЦФА, упрощение и децентрализация доступа к ним, а с другой – рост рисков применения ЦФА, возникновение новых форм мошеннических действий, требующих принятия действенных мер со стороны регулятора и иных субъектов финансового рынка.

Информация об авторе

Владимир К. Спильниченко, доктор экономических наук, профессор, Российский государственный гуманитарный университет, Москва, Россия; 125047, Россия, Москва, Миусская пл., д. 6; Spilnvladimir@yandex.ru

Information about the author

Vladimir K. Spilnichenko, Dr. of Sci. (Economics), professor, Russian State University for the Humanities, Moscow, Russia; bld. 6, Miusskaya Square, Moscow, Russia, 125047; Spilnvladimir@yandex.ru

УДК 342.743

DOI: 10.28995/2073-6304-2023-2-118-128

Налоговая система как институт российского права: вопросы терминологии

Елена Ю. Князева

*Российский государственный гуманитарный университет,
Москва, Россия, ele1038@yandex.ru*

Аннотация. Статья посвящена исследованию понятия «налоговая система» в теоретическом и практическом аспекте с точки зрения ее построения и функционирования, наличия взаимосвязи обязательных элементов и их определения. Автором исследуется соотношение понятий «налоговая система» и «система налогов и сборов», анализируются основные элементы налоговой системы как комплексного института, выделяются базовые и национальные принципы налогообложения, приводятся аргументы для необходимости формулировки определения понятия «налоговая система» и расширения его в толковании. Автор рассматривает возможность выработки дефиниции «налоговая система» на основе анализа существующих точек зрения и практики правоприменения с учетом описанных критериев отнесения к ней отдельных элементов. В статье также выделен еще ряд правовых проблем, которые свойственны налоговой системе не только как организационному механизму, функционирующему в рамках правового поля, но и как институту налогового права.

Ключевые слова: налоговая система, налог, сбор, страховые взносы, специальные налоговые режимы, налоговая льгота, Федеральная налоговая служба России, налоговое законодательство, налоговая ответственность

Для цитирования: Князева Е.Ю. Налоговая система как институт российского права: вопросы терминологии // Вестник РГГУ. Серия «Экономика. Управление. Право». 2023. № 2. С. 118–128. DOI: 10.28995/2073-6304-2023-2-118-128

The tax system as an institution of Russian law. Issues of terminology

Elena Yu. Knyazeva

*Russian State University for the Humanities, Moscow, Russia,
ele1038@yandex.ru*

Abstract. The article is about the study of the concept of “tax system” in the theoretical and practical aspects in terms of its construction and functioning, the presence of the relationship of mandatory elements and their definition. The author studies the relationship between the concepts of “tax system” and “system of taxes and fees”, analyzes the main elements of the tax system as a complex institution, highlights the basic and national principles of taxation, provides arguments for the need to formulate a definition of the concept of “tax system” and expand it in interpretation. The author considers the possibility of developing a definition of “tax system” based on an analysis of existing points of view and practice of law enforcement, taking into account the described criteria for attributing individual elements to it. The article also highlights a number of legal issues that are characteristic of the tax system not only as an organizational mechanism that functions within the legal framework, but also as an institution of tax law.

Keywords: tax system, tax, fee, insurance payments, special tax regimes, tax relief, Russian Federal Tax Service, tax legislation, tax liability

For citation: Knyazeva, E.Yu. (2023), “The tax system as an institution of Russian law. Issues of terminology”, *RSUH/RGGU Bulletin. “Economics. Management. Law” Series*, no. 2, pp. 118–128, DOI: 10.28995/2073-6304-2023-2-118-128

Налоговая система любого государства представляет собой фундаментально значимый базис, используемый в качестве инструментария, посредством которого осуществляется регулирование и реализация социально-экономической политики государства. Оттого, насколько эффективно и оптимально выстроена и функционирует налоговая система, зависит пополнение соответствующих бюджетов, а значит, в зависимость ставится и устойчивость финансовой системы государства в целом.

В общем понимании налоговая система представляет собой совокупность всех налоговых платежей, взимаемых государством с налогоплательщиков и иных обязанных лиц для формирования фондов денежных средств в целях обеспечения выполнения своих функций и решения поставленных задач. Стабильность и полнота поступления финансовых ресурсов, необходимых для осуществле-

ния деятельности государства, бесспорно считается приоритетным вопросом финансового прогнозирования, который в свою очередь нуждается в основательном осмыслении с целью дальнейшего принятия фактического решения.

Формирование российской системы налогообложения осуществлялось на различных исторических этапах и в условиях разнообразных форм политического устройства нашего государства. Развитие налоговой системы в России в том виде, в котором она существует на сегодняшний день, происходит с начала 1990-х гг. XX в., когда после распада СССР пришлось практически с нуля выстраивать новую систему налогообложения с учетом новых рыночных реалий. При формировании налоговой системы Российской Федерации был издан кодифицированный нормативный акт – Налоговый кодекс Российской Федерации (*далее* – НК РФ)¹, закрепивший действующие в России налоги и сборы; в дальнейших редакциях к ним прибавились специальные налоговые режимы и такие виды обязательных платежей, как страховые взносы.

Налоговая система, являясь частью финансовой системы государства, отражает практически все правовые явления и экономические процессы, происходящие в государстве, и не совсем корректно было бы остановиться на ее значимости только с точки зрения осуществления фискальной функции. Как экономическая категория налоги обладают специфическими признаками, свойственными общественным отношениям в сфере экономики, но при этом имеют свои характерные особенности, выполняя исключительные функции, которые являются критерием, отделяющим их от других общественных отношений. Налоговые платежи обеспечивают реализацию финансовой деятельности государства, реализуя свою фискальную функцию. Функции налогов являются предметом научных дискуссий по многим аспектам, касающимся регулирования налоговой системы России.

Налоговая система Российской Федерации, как отмечалось ранее, является слаженным механизмом поступления налоговых платежей в бюджеты бюджетной системы, позволяющим сформировать финансовую базу государства, и представляет собой основной материальный ресурс получения доходов бюджетами бюджетной системы. Сущность российской налоговой системы заключается в том, что она является гарантией пополнения бюджетов бюджетной

¹Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая): Федеральный закон [№ 146-ФЗ от 31.07.1998] // СЗ РФ. 1998. № 31. Ст. 3824; Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая): Федеральный закон [№ 117-ФЗ от 05.08.2000 г.] // Там же. 2000. № 32. Ст. 3340.

системы, средством обеспечения поступления обязательных платежей в соответствующие бюджеты. На сегодняшний день налоговая система России представляет собой сложный многоуровневый механизм, который позволяет выполнять государству поставленные перед ним задачи, реализовывать функции и в то же время быть лояльным по отношению к налогоплательщикам.

Особенные признаки и элементы, которые в совокупности и составляют налоговую систему России, являются уникальными и характерны исключительно для нее. В то же время существует ряд правовых проблем, которые свойственны налоговой системе не только как правовому и организационному механизму, функционирующему в рамках правового поля, но и как институту налогового права. Одной из таких проблем является отсутствие закрепления понятия «налоговая система» в законодательстве, а также неоднозначность подходов в доктрине к его определению. Комплексность данного института вызывает массу дискуссий не только в теории, но и на практике. Представители профессионального сообщества высказывают различные точки зрения о том, что же представляет собой налоговая система России в целом и каковы ее отдельные элементы в частности. В теории права возникает вопрос: что такое налоговая система Российской Федерации и как она соотносится с положениями главы 2 НК РФ «Система налогов и сборов»? Налоговую систему принято считать целостным явлением, состоящим из отдельных обязательных элементов, которые во взаимосвязи позволяют рассматривать ее комплексно, учитывая все особенности функционирования. При этом законодательство о налогах и сборах не выделяет налоговую систему в качестве отдельной правовой дефиниции. Стоит отметить, что некоторые исследователи в своих трудах указывают на необходимость уточнения и дальнейшей разработки понятийного аппарата в исследуемой сфере правоотношений, отмечая, что

...наиболее важное значение имеет необходимость проведения теоретико-правового исследования проблем, связанных с определением отдельной дефиниции... поскольку трудности в процессе развития налоговой системы предопределены в большей степени отсутствием надлежащей теоретической базы... Тенденции становления и развития российского налогового права показали, что поэтапное введение актов законодательства о налогах и сборах в силу привело к недостаточной проработанности соответствующей теоретической основы, внутренним противоречиям и нагромождению норм законодательства о налогах и сборах, избыточности отдельных положений, предусмотренных в первой части НК РФ [Воскресенская 2017, с. 156].

В теоретических исследованиях ведутся научные дискуссии о существовании и соотношении отдельных категорий налогового права, в частности, таких как «налоговая система» и «система налогов и сборов», «налоговое законодательство» и «законодательство о налогах и сборах», «налоговая ответственность», «налоговые правоотношения» и некоторые другие. Так, развивая данную дискуссию, ряд ученых указывает на необходимость разграничения понятий «налоговая система» и «система налогов и сборов», которые соотносятся как общее и частное. Представляется, что стоит согласиться с теми, кто утверждает, что термин «налоговая система» значительно шире, чем термин «система налогов и сборов». Аргументируя данную точку зрения, стоит обратить внимание в первую очередь на тот факт, что, помимо установленных видов налогов и сборов, НК РФ регулирует также уплату страховых взносов; как и любая другая система, представляющая собой совокупность обязательных элементов, налоговая система России строится на основополагающих началах (принципах) налогообложения и включает помимо налогов, сборов и страховых взносов также специальные налоговые режимы, регламентирует осуществление налогового контроля, устанавливает виды налоговых правонарушений и указывает меры юридической ответственности за их совершение, содержит положения, регулирующие деятельность налоговых органов и рассматривает их как систему. В налоговую систему входит также специальное законодательство: с правовой точки зрения налоговая система России базируется на Налоговом кодексе Российской Федерации, которым регламентированы все имеющиеся и взимаемые на территории России налоги и сборы. Таким образом, говоря о налоговой системе, мы подразумеваем весь спектр общественных отношений, возникающих в сфере налогообложения, а не только систему налогов и сборов. В то же время существует мнение, что рассматриваемые понятия идентичны. Констатируя вышеизложенное, можно сделать вывод, что в науке, юридической литературе и законодательстве не сложилось единого подхода к определению понятия «налоговая система».

Налоговая система, как и любая другая система, строится на основополагающих принципах. В XVIII в. (1776 г.) Адам Смит впервые сформулировал и предложил необходимые для построения налоговой системы государства принципы, которые он назвал базовыми и изложил в своей работе «Исследование о природе и причинах богатства народов»².

² Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов [Электронный ресурс]. URL: <http://ek-lit.narod.ru/smitsod.htm> (дата обращения 15.02.2023).

1. Налоги должны быть уплачены равносильно способностям и силам облагаемого этими налогами лица.

2. Срок и размер уплаты налога необходимо определить строго до начала временного периода, в который он должен быть уплачен.

3. Временной период уплаты налога должен быть приемлемым и удобным для облагаемого этим налогом лица.

4. Система налогообложения должна быть продумана и составлена так, чтобы налоги изымались как можно в меньшем количестве сверх того, что налогоплательщик и так приносит в бюджет государства.

Последующая реализация и адаптация данных принципов к существующим современным реалиям дала возможность не только определить принципы построения каждой отдельно взятой национальной налоговой системы, но и значительно увеличить и расширить их в рамках действующего законодательства и в конкретных условиях экономики. Поэтому генезис действующих принципов налогообложения прослеживается с момента их принятия и применения. К таким расширенным базовым принципам, на которых впоследствии строились национальные системы большинства стран, относятся:

- 1) принцип обязательности устанавливает необходимость и неизбежность уплаты установленных налогов и сборов;
- 2) принцип справедливости декларирует реализацию двух положений: физические лица и организации, пребывающие в одинаковых обстоятельствах относительно объектов налогообложения, обязаны уплачивать похожие налоги, и состоятельные налогоплательщики обязаны уплачивать соответственно большие суммы налогов, нежели небогатые;
- 3) принцип удобства (привилегированности) налогоплательщиков предполагает практичность уплаты налогов субъектами налогообложения;
- 4) принцип экономичности и пропорциональности означает, что концепция налогообложения является результативной и подразумевает формирование лимита налогового бремени в соответствии с объемом ВВП;
- 5) принцип подвижности предполагает возможность налоговой системы оперативно реагировать на происходящие экономические изменения в государстве и обществе, расширяясь в случае чрезмерных добавочных затрат и сужаясь при их отсутствии;
- 6) принцип однократности взимания налога заключается в том, что один и тот же объект налогообложения может облагаться налогом одного вида только один раз за каждый установленный налоговый период;

- 7) принцип стабильности предполагает не только устойчивость налоговой системы в целом, но и регулярное и полное пополнение бюджета государства налоговыми платежами;
- 8) принцип стоимостного выражения предполагает уплату налогов исключительно в денежной форме;
- 9) принцип единства означает единство функционирования налоговой системы на всей территории государства для всех налогоплательщиков.

Российская налоговая система также строится с учетом общепринятых в мировой практике принципов, которые адаптированы под наше государственное устройство и отражают суть базовых. Основные начала (принципы) налогообложения регламентированы ст. 3 НК РФ. В соответствии с указанной статьей, принципами налогообложения являются: обязанность уплачивать налоги на основе всеобщности и равенства налогообложения с учетом фактической способности налогоплательщика к уплате соответствующего налога; налоги не могут носить дискриминационный характер; налоговые платежи должны быть экономически обоснованы и не могут препятствовать реализации гражданами своих конституционных прав; принцип единства; регламентирование всех возможных налогов, сборов, страховых взносов исключительно НК РФ; определение всех существующих элементов налогообложения и толкование неустранимых сомнений и противоречий в пользу налогоплательщика.

Согласно федеративному устройству, российская система налогов и сборов является трехуровневой: на территории РФ подлежат уплате федеральные, региональные и местные налоги и сборы (ст. 12–14 НК РФ). Страховые взносы имеют целевое назначение и уплачиваются в государственные внебюджетные фонды – Социальный фонд России и Фонд обязательного медицинского страхования.

Проблема недостаточного наполнения бюджетов бюджетной системы посредством уплаты налоговых платежей связана в первую очередь с сокрытием от налогообложения доходов, отмыванием денежных средств, полученных преступным путем, неуплатой (неполной, несвоевременной уплатой) налоговых платежей и пр. Несомненно, все перечисленное представляет собой негативное явление, влияющее на действенную эффективность функционирования налоговой системы, ее устойчивость как отдельной системы, так и части финансовой системы государства. Контроль за точностью исчисления, полнотой, а также своевременностью уплаты налогов в соответствующие бюджеты осуществляет Федеральная налоговая служба (далее – ФНС России), находящаяся в подчинении Министерства финансов РФ. ФНС имеет территориальные

подразделения, что позволяет каждому субъекту Российской Федерации и органам местного самоуправления оперативно решать вопросы, относящиеся к сфере налогообложения.

Одним из элементов налоговой системы выступает налоговое администрирование, представляющее собой деятельность уполномоченных органов, направленную на реализацию контроля за соблюдением налогового законодательства. Налоговым администрированием предусматривается осуществление контрольной функции государственного управления в сфере налоговых правоотношений, реализуемое уполномоченным налоговым органом. Система налогового администрирования обязана гарантировать контроль и надзор за точностью исчисления, полнотой и своевременностью уплаты (удержания, перечисления) налогов, сборов и страховых взносов.

Полномочия по осуществлению налогового контроля возложены на налоговые органы, которые выступают элементом налоговой системы и которые как органы особой компетенции уполномочены обеспечивать исполнение обязанности по уплате налогов, сборов и страховых взносов обязанными лицами (налогоплательщиками, налоговыми агентами и др.). В рамках налогового контроля проверяются доходы и фактические расходы, имеющие подтверждение. Налоговые органы объединены в общую систему контроля за соблюдением законодательства о налогах и сборах, точностью исчисления, полнотой и своевременностью уплаты их в бюджеты бюджетной системы. В данную систему включены ФНС России и ее территориальные органы. В структуру ФНС входят центральный аппарат, инспекции ФНС по субъектам РФ, а также территориальные инспекции на местах. В структуре ФНС образованы межрегиональные инспекции ФНС, отвечающие за работу с налогоплательщиками в соответствующих регионах. Управление осуществляет Центральный аппарат ФНС России, который состоит из множества структурных подразделений: аналитическое и контрольное управления, управление налогообложения юридических лиц, управление досудебного урегулирования налоговых споров, финансовое и правовое управления, управление по обеспечению процедур банкротства, управление по крупнейшим налогоплательщикам, управление налогообложения доходов физических лиц и администрирования страховых взносов, управления внутреннего аудита, информационной безопасности и электронного документооборота и др.³ Главными функциями центрального аппарата ФНС являются исследование

³Официальный сайт Федеральной налоговой службы России [Электронный ресурс]. URL: https://www.nalog.gov.ru/rn77/about_fts/fts/structure_fts/str_podr_ca/ (дата обращения 15.02.2023).

и анализ практики применения действующего законодательства, содействие в подготовке проектов отраслевых законодательных актов, создание руководств и методических пособий, предписаний о режиме взимания того или иного налога и др.

Инструментом налогового регулирования является наличие и использование налоговых льгот и налоговых преференций. Налоговые льготы – это определенное законом преимущественное право налогоплательщика, в результате которого он либо будет полностью освобожден от уплаты налога, либо будет иметь право использовать специальное исчисление налога или пониженную (льготную) налоговую ставку. Налоговые льготы имеют большое социальное значение, благоприятствуя материальному положению физических лиц и организаций – налогоплательщиков, побуждая их регистрироваться в качестве предпринимателей, легализовать свой имеющийся профессиональный доход, стимулируя тем самым воспроизводство. Налоговые льготы способствуют развитию важнейших отраслей хозяйства, от которых зависит как технический прогресс, так и экономическое развитие страны в целом. Налоговые льготы бывают общими, то есть предусмотренными для всех категорий налогоплательщиков, и специализированными, которые предоставляются обособленным группам налогоплательщиков.

Налоговые льготы применяются с целью регулирования рынка в процессе налогообложения. Налоговые льготы различаются также в зависимости от того, какому субъекту-налогоплательщику они предоставляются: организациям или физическим лицам. Анализируя способы и методы налогового регулирования, необходимо отметить, что оно способно являться не только стимулирующим, но и ограничивающим. При разработке налоговой политики необходимо принимать во внимание круг интересов абсолютно всех субъектов налоговых правоотношений: с одной стороны, это минимизация налогов, а с другой – потребность в финансовом обеспечении осуществления государством своих функций.

Правонарушения, которые происходят в налоговой сфере, имеют такую же опасность, что и иные преступления, касающиеся экономической деятельности, в частности, коррупция. Объектом их посягательства выступают государственные интересы, а также, повторяюсь, национальная экономическая безопасность. Чтобы улучшить ситуацию с преступностью в экономической сфере, налоговые и правоохранительные органы государства ведут скоординированную деятельность, которая нацелена на то, чтобы предупреждать правонарушения в налоговой области, эффективно раскрывать уже выявленные нарушения [Тимофеев 2022, с. 30].

Таким образом, еще одна важная роль в механизме функционирования налоговой системы отведена налоговым санкциям. Налоговыми санкциями признаются меры юридической ответственности за совершенное налоговое правонарушение. Стоит отметить двойственную природу налоговых санкций: с одной стороны, они обеспечивают соблюдение законодательства о налогах и сборах, а с другой – направляют хозяйствующих субъектов на путь рационального применения наиболее результативных способов хозяйствования в ходе осуществления своей деятельности.

Необходимо отметить, что эффективность применения мер государственного принуждения, к которым относятся в том числе налоговые санкции, в значительной мере обуславливается эффективностью деятельности органов налогового контроля. Налоговая ответственность является элементом налоговой системы и представляет собой отдельный институт налогового права.

Налоговая политика и механизм функционирования налоговой системы определяют значимость налогов в общественной сфере жизнедеятельности государства, которая подвержена регулярным изменениям. Значимость налогов многогранна, в том числе она отображает круг интересов конкретных общественных групп. Основные теоретические вопросы, связанные с налоговой системой Российской Федерации, ее принципы, механизм функционирования остаются до конца неурегулированными правом и законодательством. Подытоживая вышеизложенное, следует отметить, что законодательство о налогах и сборах, и в первую очередь Налоговый кодекс РФ, не содержит ряда фундаментальных понятий, которыми в то же время оперирует и действующее российское законодательство, и правоприменитель. В частности, НК РФ не определяет понятия «налоговая система», которое, как представляется, является фундаментальным комплексным понятием в налоговом праве. В широком смысле налоговая система, как и любая другая система, является институтом комплексным и состоит не только из налогов и сборов, а также из других существенных элементов. Под налоговой системой целесообразно понимать совокупность всех уплачиваемых на территории Российской Федерации налогов, сборов, страховых взносов, действующих специальных налоговых режимов, налогоплательщиков, а также систему уполномоченных органов государственной власти, осуществляющих налоговое регулирование и налоговый контроль на основе принципов налогообложения и в соответствии с законодательством о налогах и сборах.

Литература

- Воскресенская 2017 – *Воскресенская Е.В.* О правовой дефиниции российского налогового права «объект налогообложения» и его соотношении со смежными категориями // Ленинградский юридический журнал. 2017. № 3 (49). С. 155–162.
- Тимофеев 2022 – *Тимофеев С.В.* Вопросы совершенствования законодательства об ответственности за налоговые правонарушения // Федеральный научно-практический журнал «Налоги». 2022. № 2. С. 30–34.

References

- Voskresenskaya, E.V. (2017), On the legal definition of the Russian tax law “object of taxation” and its correlation with related categories, *Leningrad legal journal*, no. 3 (49), pp. 155–162.
- Timofeev, S.V. (2022), “Issues of improving legislation on liability for tax offenses”, *Federal scientific and practical journal “Taxes”*, no. 2, pp. 30–34.

Информация об авторе

Елена Ю. Князева, кандидат юридических наук, доцент, Российский государственный гуманитарный университет, Москва, Россия; 125047, Россия, Москва, Миусская пл., д. 6; ele1038@yandex.ru

Information about the author

Elena Yu. Knyazeva, Cand. of Sci. (Law), associate professor, Russian State University for the Humanities, Moscow, Russia; bld. 6, Miusskaya Square, Moscow, Russia, 125047; ele1038@yandex.ru

Утрата корпоративного контроля
в обществах с ограниченной ответственностью:
риски и правовые способы преодоления

Татьяна В. Белова

*Российский государственный гуманитарный университет,
Москва, Россия, tanik1796@rambler.ru*

Аннотация. В рамках настоящей статьи анализируются случаи утраты корпоративного контроля, а также исследуются способы их преодоления. Автор рассматривает нормы законодательства на предмет выявления случаев утраты корпоративного контроля, возникающих при этом рисков, а также способов их преодоления. Автором сделан вывод о значении диспозитивных норм при разработке устава общества и предложено внести изменения в законодательство о корпоративном контроле, отдавая приоритет императивному методу регулирования.

Ключевые слова: корпоративный контроль, общество с ограниченной ответственностью, риски, доля, участник, утрата контроля

Для цитирования: Белова Т.В. Утрата корпоративного контроля в обществах с ограниченной ответственностью: риски и правовые способы преодоления // Вестник РГГУ. Серия «Экономика. Управление. Право». 2023. № 2. С. 129–142. DOI: 10.28995/2073-6304-2023-2-129-142

Loss of corporate control in limited liability companies.
Risks and legal ways of overcoming

Tat'yana V. Belova

*Russian State University for the Humanities, Moscow, Russia,
tanik1796@rambler.ru*

Abstract. Within the framework of the article, cases of loss of corporate control are analyzed, as well as ways to overcome them. The author considers the norms of legislation in order to identify cases of loss of corporate control with emerging risks and to find the ways for relieving of them. The author concluded on the significance of dispositive norms in the development of the company's charter and proposed to amend the legislation on corporate control, giving priority to the imperative method of regulation.

Keywords: corporate control, limited liability company, risks, share, participant, loss of control

For citation: Belova, T.V. (2023), “Loss of corporate control in limited liability companies. Risks and legal ways of overcoming”, *RSUH/RGGU Bulletin. “Economics. Management. Law” Series*, no. 2, pp. 129–142, DOI: 10.28995/2073-6304-2023-2-129-142

Деятельность любого корпоративного юридического лица невозможна без четкого управления и контроля, которые выступают залогом успешного достижения поставленных учредителями целей. Суть корпоративного контроля в юридическом лице заключается в способности органов управления влиять на принятие различного рода решений, принимать эти решения или иметь возможность склонять к определенным решениям иных субъектов управления организации, используя свое положение, полномочия и рычаги давления в корпорации. В данном случае речь не идет о контроле со стороны третьего лица как элемента принципа «невмешательства в частные дела» [Тимофеев 2022]. Поскольку в современных условиях существует высокий риск утраты доли участия в обществе с ограниченной ответственностью (далее – Общества), для развития и поддержки интереса к предпринимательской сфере необходимо обеспечить сохранность доли участия и предусмотреть необходимые способы преодоления риска нарушения прав участников.

Анализ действующего законодательства об обществах с ограниченной ответственностью позволяет сделать вывод о наличии различных способов утраты корпоративного контроля, каждый из которых обладает собственной спецификой и, как следствие, предполагает присущие только ему способы нивелирования существующих рисков. В рамках работы представляется необходимым рассмотреть основные из них, выявить специфику, риски и правовые способы преодоления.

Одним из способов утраты корпоративного контроля в обществе с ограниченной ответственностью выступает отчуждение доли в уставном капитале общества. По общему правилу продажа доли одним участником общества другому осуществляется без согласия остальных, если иной порядок не предусмотрен уставом общества. Уставом может быть предусмотрено отчуждение доли в пользу кого-то из участников общества только после получения согласия других участников (абз. 1 п. 2 ст. 21 Федерального закона № 14-ФЗ от 08.02.1998 «Об обществах с ограниченной ответственностью» (далее – Закон «Об ООО»). Такое ограничение является

дополнительным инструментом контроля за перераспределением долей, чтобы один из участников не смог получить преимущество вопреки воле других. Реализация доли в обществе третьим лицам возможна только с соблюдением ряда обязательных условий: право преимущественной покупки доли участниками общества; идентичная к предложению для всех стоимость; нотариально удостоверенная оферта о продаже доли; срок акцепта на покупку доли составляет 30 дней, если иное не предусмотрено уставом; нотариально удостоверенная подпись на заявлении об отказе от права на приобретение доли. Если при продаже будет установлено, что предусматриваемая офертой цена является ниже регламентированной условиями устава, то продажа доли или же части доли третьим лицам осуществляется исключительно в соответствии с величиной, предусматриваемой уставом. Такой порядок определения цены продажи установлен во избежание конфликта интересов, в частности, вредоносных действий, влекущих бесконтрольную смену участников общества.

Несмотря на установленный порядок, в законодательстве существует пробел, позволяющий указывать завышенную цену в оферте о предложении покупки доли, а после получения отказа в приобретении доли по такой стоимости продать долю третьему лицу, указав при этом в договоре именно ту стоимость, которую участник предлагал другим участникам, но фактически осуществить куплю-продажу по цене, ниже предложенной этим лицам. Таким образом, проявляется легальный способ обхода преимущественного права других участников на покупку доли. Получается, что формальные требования продавцом соблюдены, но при этом поиск доказательств о расхождении в предлагаемой и реальной цене весьма затруднителен. Кроме того, частым поводом для подобных выводов становится отсутствие в уставе общества цены, которую потенциальный продавец должен предложить остальным участникам.

Во избежание выявленных противоречий, усложняющих процесс защиты нарушенных прав, предлагается внести изменения в п. 4 ст. 21 ФЗ «Об ООО» и изложить его в следующей редакции:

Участники общества пользуются преимущественным правом покупки доли или части доли участника общества по действительной цене доли этого участника. Уставом общества может быть установлена цена, равная стоимости предложения третьему лицу, в случае предложения покупки доли этому лицу или по отличной от цены предложения третьему лицу и заранее определенной уставом общества цене (далее – заранее определенная уставом цена) пропорционально размерам

своих долей, если иной порядок осуществления преимущественного права покупки доли или части доли не предусмотрен уставом.

Данное предложение позволит снизить риски участников общества с ограниченной ответственностью и придаст положениям устава более либеральный характер. Хотя законом предусмотрена возможность регламентации уставом подобных ограничений, но в силу того, что норма носит диспозитивный характер, подавляющее большинство учредителей не придают этому вопросу серьезного значения, обрекая ситуацию на потерю корпоративного контроля из-за включения в состав участников нежелательных лиц в будущем. В связи с этим представляется целесообразным закрепить ограничение по цене как общую норму, подлежащую изменению уставом.

Смежным способом отчуждения доли наряду с возмездным выступает дарение. Однако в отличие от имеющихся в законе правил продажи доли третьему лицу, для совершения дарения никаких ограничений не предусмотрено [Босык и др. 2018], что еще в большей степени порождает злоупотребления со стороны заинтересованных лиц, в частности, допуская заключение притворной сделки дарения, прикрывающей собой возмездное отчуждение доли. Однако доказать данные обстоятельства представляется достаточно сложным. Так, по одному из дел суд удовлетворил требованиям истца о признании притворным договора дарения доли в уставном капитале со ссылкой на статью 170 Гражданского кодекса РФ (далее ГК РФ). В качестве доводов истец указывал, что заявление о выходе из состава участников общества является притворной сделкой, прикрывающей сделку купли-продажи доли в уставном капитале общества, что подтверждается распиской, подтверждающей факт получения денежных средств за продажу доли в обществе (Решение Арбитражного суда Ставропольского края по делу № А63-2499/2016 от 19 мая 2016 г.). На практике подобные доказательства удается найти не всегда, что приводит к отказу в удовлетворении требований истцов.

Возможность по формированию условий устава общества, регламентированная законом, наряду с широкими перспективами индивидуального регулирования возникающих отношений влечет за собой значительное количество рисков, которые учредители не всегда способны просчитать и предотвратить либо минимизировать негативные последствия в момент разработки учредительного документа. Зачастую это происходит либо из-за нежелания обратиться к юристу, либо игнорирования рекомендаций профессионалов в области корпоративных правоотношений. Одним из таких случаев

выступает возможность реализации доли посредством договора дарения в обход правила о праве преимущественной покупки доли.

По утверждению О.В. Осипенко, ничтожность притворного дарения влечет его недействительность, независимо от наличия решения суда¹. Формально это позволяет признавать недействительным притворное дарение, которое имеет очевидные факты наличия встречного предоставления со стороны одаряемого, во внесудебном порядке. Однако на практике это теряет всякий смысл, так как применение последствий недействительности без судебного решения невозможно². Таким образом, если уставом не предусмотрен запрет или получение согласия на дарение, то участники смогут совершать притворные сделки дарения в обход преимущественного права на покупку доли другими участниками. С учетом этого и в целях надлежащей защиты прав участников общества представляется обоснованным внести изменения в абз. 2 п. 2 ст. 21 ФЗ «Об ООО» и изложить его в следующей редакции:

Продажа либо отчуждение иным образом доли или части доли в уставном капитале общества третьим лицам допускается только при получении согласия большинством голосов на собрании участников общества, с соблюдением требований настоящего федерального закона, если иное не предусмотрено уставом общества.

Другими словами, основная нагрузка по изменению законодательных правил, существенно ограничивающих свободу действий участников по отчуждению принадлежащих им долей, возлагается на устав.

На первый взгляд еще один неочевидный риск в действительности влечет крайне негативные последствия. Речь идет о нотариальной форме сделок по отчуждению доли в уставном капитале общества, что должно было бы стабилизировать рынок оборота долей, существенно защитив интересы остальных участников общества, но в действительности не исключена подделка документов для предоставления в ФНС с целью изменения сведений в ЕГРЮЛ, а также использование «ручных» нотариусов для заверения договора купли-продажи или дарения доли в уставном капитале. Формально данные действия подпадают под рейдерские захваты корпоративного контроля в обществах с ограниченной ответственностью.

¹ *Осипенко О.В.* Корпоративный контроль: экспертные проблемы эффективного управления дочерними компаниями. М.: Статут, 2013. С. 120.

² Там же.

Несмотря на существенное изменение условий жизни, большой объем контроля за действиями со стороны уполномоченных государством лиц, рейдерские захваты предпринимательских структур по-прежнему актуальны, хотя в отличие от насилия, угроз и шантажа они осуществляются преимущественно законными методами. Например, посредством изменения учредительных документов, что дает возможность скупить большую часть долей организации. В отличие от процедур слияния и поглощения, в основе которых зачастую взаимное согласие и добровольное желание представителей общества и его участников осуществить реорганизацию, применительно к захвату получение во владение долей в обществе происходит вопреки желаниям и волеизъявлениям участников учреждения. Такой передел влечет за собой полный переход бизнеса от одной группы лиц к другой, что сопровождается отсутствием какой-либо компенсации по ценам, которые значительно ниже рыночных.

Следует также отметить, что зачастую участники обществ с ограниченной ответственностью слишком поздно узнают о том, что утратили корпоративный контроль и потеряли свою долю в уставном капитале общества. За истекший период времени доля может быть размыта, а денежные средства и иное имущество может быть выведено из общества. В связи с этим перспективно воспользоваться функциями современных технологий и, например, периодически заказывать электронную выписку из ЕГРЮЛ либо оформить оповещение, которое будет направляться на указанный электронный почтовый ящик при любой попытке внесения изменений в ЕГРЮЛ.

Помимо того, что рейдерство влияет на стабильность экономической ситуации в рамках государства, в правовом аспекте действия, связанные с захватом корпоративного контроля в результате вышеуказанных рейдерских действий, являются уголовно наказуемым деянием (ст. 170.1, ст. 170, ст. 185.5 УК РФ). Несмотря на активное расширение технологических возможностей правонарушителей как одного из средств рейдерских захватов, полностью нельзя снимать ответственность с законодателя, который на сегодняшний день оставил значительное количество пробелов, позволяющих наряду с коррупционной составляющей обеспечивать надежную почву для рейдерской деятельности. К одной из мер, способствующих снижению подобных рисков, можно было бы отнести тщательный отбор и проверку новых сотрудников организации, особенно тех, которые в силу своей функциональной принадлежности являются материально ответственными. Кроме того, необходимы четкая формулировка и перечень полномочий органов управления в уставе либо доверенности.

В качестве самостоятельного способа утраты корпоративного контроля выступает залог доли в уставном капитале общества с ограниченной ответственностью. Для сохранения корпоративного контроля в обществе по аналогии с продажей доли при ее залоге акцент уделяется вопросу согласия участников общества, а также соблюдению нотариальной формы договора. По общему правилу согласие на передачу доли в залог не требуется, однако уставом может быть предусмотрен либо полный запрет, либо необходимость получения большей части голосов участников. Действиями по залогоу доли могут воспользоваться недобросовестные участники общества, осознанно совершающие обход правила о преимущественной покупке доли. Поэтому для совершения залога доли необходимо решение общего собрания участников.

Исходя из сути договора залога, при котором все права и обязанности переходят от залогодателя к залогодержателю, применительно к деятельности организации получается, что на период залога принимать корпоративные управленческие решения будет именно залогодержатель, а не участник общества (абз. 2 п. 2 ст. 358.15 ГК РФ). Вследствие этого для участника могут наступить необратимые последствия в виде утраты доли или управленческого контроля в обществе, а последующий возврат имущества из залога может не исправить ситуацию. Кроме того, наблюдается противоречие данного положения с абз. 2 п. 1 ст. 358.15 ГК РФ, устанавливающей запрет на залог прав участников (учредителей) иных юридических лиц. В юридической литературе в целях защиты корпоративных прав участников на распоряжение своими правами участия в обществе, а также устранения от противоправного воздействия со стороны залогодержателя, предлагается указывать на данный запрет в договоре [Дбар 2017], нам представляется целесообразным более императивный порядок посредством исключения абз. 2 п. 2 ст. 385.15 ГК РФ и дополнения п. 1 данной статьи следующим содержанием:

Если иное не предусмотрено договором залога доли в уставном капитале общества с ограниченной ответственностью, до момента прекращения залога права участника общества осуществляются залогодателем (участником).

С одной стороны, такой подход, признаваемый в свою очередь диспозитивным, будет сужать правомочия залогодержателя, а с другой – исключит риск потери корпоративного контроля и вероятность использования прав участника залогодержателем в противоправных целях.

В качестве еще одного способа утраты корпоративного контроля можно назвать увеличение уставного капитала общества с ограниченной ответственностью [Ерахтина, Широкова 2017; Патопальский 2020]. Действующее законодательство наделяет участников общества правами пропорционально их долям в обществе, что находится в прямой зависимости с порядком голосования в обществе, принятием решений, а также иными действиями, связанными с осуществлением участником корпоративного контроля. Сама по себе правовая природа уставного капитала представляется различной. Так, с правовой точки зрения уставный капитал представляет собой финансовую оценку имущества и активов учреждения, что может быть использовано в операциях при наличии задолженностей. В теории экономической науки капитал являет собой минимум финансовых средств, которые требуются для начала ведения бизнеса его субъектом, объем данных средств определяется учредительными документами. Исходя из корпоративных начал, предназначение уставного капитала заключается в распределении полномочий участников общества и наделении их правами пропорционально их долям в уставном капитале³. Именно последнее повышает интерес к вопросу взаимосвязи между увеличением уставного капитала и утратой корпоративного контроля.

Разнообразие структурных композиций, в которых отчетливо проявляется зависимость доли участника и его права по управлению обществом, можно разделить на несколько блоков.

I. Требование об исключении других участников из общества имеет может быть заявлено в судебном порядке участниками, у которых доли в совокупности составляют не менее 10% уставного капитала общества.

II. Изменения в устав общества могут производиться только по решению общего собрания общества с количеством голосов не менее 2/3 (исключение из Устава положений о преимущественном праве покупки доли или части доли по заранее определенной цене (п. 4 ст. 21 ФЗ «Об ООО»); исключение из Устава возможности участников Общества воспользоваться преимущественным правом покупки не всей доли или не всей части доли (п. 4 ст. 21 ФЗ «Об ООО» и др.)

III. Иные требования закона о принятии решений в ООО по количеству голосов участников (Создание филиала, представительства, но уставом может быть предусмотрено получение согласия большего количества голосов (п. 1 ст. 5 ФЗ «Об ООО»; избрание

³ *Кашанина Т.В.* Корпоративное право. Право хозяйственных товариществ и обществ: Учеб. для вузов. М.: НОРМА: ИНФРА-М, 2012. С. 115.

председателя Общего собрания участников Общества (п. 5 ст. 37 ФЗ «Об ООО»), каждый участник имеет один голос, независимо от размера его доли; требования о принятии решений, для которых необходимо получение единогласного согласия (п. 2 ст. 8 ФЗ «Об ООО»); требования о принятии решений, для которых необходимо $\frac{3}{4}$ голосов (п. 4 ст. 11 ФЗ «Об ООО», п. 4 ст. 11 ФЗ «Об ООО»).

Исходя из вышеизложенного следует, что защитить свои права участникам, у которых доля в уставном капитале составляет менее 10%, практически невозможно. Даже обладание долей в диапазоне 10–25% также не позволяет каким-либо образом оказывать влияние на принятие решений. Определенная степень влияния доли на управление в обществе начинается с более высоких показателей по сравнению с указанными выше. Даже обладатели доли более 50% уставного капитала общества неполностью полноправны в определении вектора деятельности общества, хотя безусловно их положение оказывается более влиятельным. Например, такие лица самостоятельно формируют и избирают органы управления в указанной корпорации. Формирование органов управления одним лицом, то его контроль распространяется на всю деятельность общества, что дает дополнительные выгоды в виде контроля денежных потоков, контроля на исполнение тех или иных решений, более того это предусматривает возможность предопределять практически все управленческие решения, извлекая из этого соответствующие выгоды, что может оказывать непосредственное влияние на права и интересы других участников общества.

Зачастую защита прав одними участниками происходит в ущерб другим, что проявляется в том числе и в действиях по отношению к уставному капиталу. Согласно действующему законодательству, увеличение уставного капитала общества может происходить несколькими способами.

А. За счет имущества общества.

В данном случае допускается изменять объем уставного капитала в процессе собрания участников учреждения. Решение принимается лишь в том случае, если $\frac{2}{3}$ всех участников вынесут соответствующее решение и не будут выступать против. При этом возможны случаи, когда уставные документы предприятия могут требовать большего количества голосов. Увеличивать объем капитала допускается лишь на основании информации, приведенной в бухгалтерской документации за прошлый отчетный период, т. е. за прошлый год.

Данный способ увеличения объема уставного капитала не приводит к «размытию» долей участников общества, поскольку стоимость долей каждого из участников также будет увеличивать-

ся пропорционально, а величины их долей на самом деле будут оставаться неизменными.

Б. За счет дополнительных вкладов участников общества.

Данный способ предполагает проведение общего собрания, по результатам голосования на котором не менее 2/3 участников должны быть направлены на увеличение объема капитала данным способом. В то же время учредительный документ может предусматривать требование вынесения решения за счет большего количества голосов, например, при условии наличия 75% голосов.

На основании такого решения происходит определение объема дополнительных вкладов, а также рассчитывается одинаковое для каждого соотношение величины вклада к сумме, на которую будет в итоге увеличиваться стоимость доли лиц-владельцев долей. Данный расчет основывается на том, что к номинальной ценности доли участника может добавляться величина, отличительная от суммы дополнительного вклада. Так, каждый владелец доли может внести вклад в размере, который не превышает части общей ценности вкладов, пропорциональный величине доли конкретного лица в капитале учреждения. Стоит заметить, что решение об увеличении капитала общества в таком порядке может приниматься на основании заявления от одного из владельцев доли о том, что он желает осуществить дополнительный вклад в капитал. В этом случае за принятие решения должны проголосовать все участники без исключения.

Таким образом, увеличение уставного капитала за счет внесения вкладов участниками на основании их заявления возможно только при принятии решения единогласно всеми участниками общества. Если же увеличение уставного капитала будет осуществлено путем внесения пропорционального вклада всех участников, то такое решение требует 2/3 голосов участников, что ставит в преимущественное положение мажоритариев общества.

Предусмотренное законом внесение дополнительных вкладов участниками пропорционально их доле в уставном капитале способно привести к «размытию» долей участников и, как следствие, к утрате корпоративного контроля. Размер вносимого дополнительного вклада со стороны участников предопределяется предусмотренной уставом величиной, что изначально ставит в прямую зависимость возможность изменения доли в капитале от осуществления данного права участником, так и от имеющихся у него материальных средств. Внесение дополнительных вкладов лишь частью участников приводит к перераспределению долей. Особенно важным в данном случае является то, что участник общества, которому принадлежит большая доля, будет предопределять исход

принимаемого решения, а при отсутствии возможности внесения дополнительного вклада участником, имеющим меньшую долю, первый из них существенно повысит принадлежащий ему процент. При таком подходе участники, имеющие преимущественную долю в капитале предприятия, могут обезопасить себя от ущемления собственных интересов со стороны миноритариев – владельцев небольших долей в капитале. Миноритарии при этом получают возможность сохранить величину своей доли в капитале или даже увеличить ее, что напрямую зависит от решения других участников общества. В качестве инструмента противостояния подобному явлению любой из участников может потребовать от других приобретения долей в уставном капитале по их действительной стоимости, если лицо не считает целесообразной идею изменения величины уставного капитала, то есть выступает против такого решения.

Увеличение уставного капитала может происходить за счет дополнительных вкладов третьих лиц, принимаемых в общество, но только при наличии единогласного решения всех участников. Данный способ «размытия доли» характеризуется повышенным риском, поскольку в случае первоначальной утраты доли одним из участников как следствия применения к нему недобросовестных действий в дальнейшем новый заинтересованный участник продолжит размывать украденную долю для того, чтобы в дальнейшем к нему перешел контроль над обществом.

Еще одним способом утраты корпоративного контроля выступает наследование доли участника общества с ограниченной ответственностью. По общему правилу доля в уставном капитале общества с ограниченной ответственностью в случае смерти одного из участников общества может перейти к наследникам этого умершего гражданина согласно п. 6 ст. 93 ГК РФ и п. 8 ст. 21 ФЗ «Об ООО», если иное не установлено уставом общества. По общему правилу наследование доли в уставном капитале общества допускается без каких-либо ограничений либо только с согласия остальных участников общества. В первом случае процесс приобретения доли носит уведомительный характер и осуществляется посредством обращения к нотариусу. Второй случай представляется более сложным и находится в прямой зависимости от решения участников общества о принятии в их состав наследника, что также предполагает обращение к нотариусу для направления уведомления остальным участникам о принятии наследника. При отказе участников в передаче доли в обществе наследнику последний вправе требовать компенсацию пропорционально стоимости причитающейся ему доли наследодателя. Доля в таком случае переходит к обществу, а ее стоимость определяется на основании бухгалтерских отчетов

деятельности общества за последний период, когда еще участник общества был жив (п. 5 ст. 23 Закона «Об ООО»).

Повышенные риски приобретения доли наследником – несовершеннолетним лицом, что влечет за собой необходимость передачи доли в доверительное управление в порядке ст. 1173 ГК РФ. В таком случае привлечение для управления обществом третьего лица – доверительного управляющего способно негативно повлиять на сохранение корпоративного контроля. Не менее острой при наследовании доли в обществе признается проблема отсутствия наследников либо их отказа от наследования при условии, что в уставе отсутствуют положения о наследовании доли. В таком случае большой риск признания доли в уставном капитале общества выморочным имуществом. Возможный в будущем переход такой доли в собственность государства может иметь негативное отражение на осуществлении бизнеса. Во избежание данной ситуации целесообразно дополнить ст. 21 ФЗ «Об ООО» положением о том, что при отсутствии у доли наследников общество может принять решение считать умершего участника выбывшим и распределить долю между участниками этого общества пропорционально их долям.

Еще одним, не менее рискованным, способом утраты корпоративного контроля выступает раздел общего имущества супруга – участника общества.

Исходя из требований семейного законодательства доли в уставном капитале общества считаются совместно нажитым имуществом супругов, если общество создано в период брака либо если доля в уставном капитале данной организации возмездно приобретена в период брака. И если сам по себе порядок раздела имущества супругов, предусмотренный нормами Семейного кодекса РФ (соглашение о разделе имущества супругов, брачный договор, судебный порядок), вопросов не вызывает, то сложнее обстоит дело с корпоративным восприятием супруга – не фактического владельца доли со стороны других участников [Кисиль 2021]. С позиции правового статуса супруга последний признается третьим лицом, что вызывает необходимость обращения к уставу организации, предусматривающего порядок перехода доли к третьему лицу. В уставе в качестве основных положений могут быть указаны следующие:

- 1) устав ООО не запрещает отчуждение доли третьим лицам и не требует согласия участников на переход доли к третьим лицам;
- 2) устав ООО требует согласия участников на переход доли к третьим лицам, и такое согласие от них получено.

При разделе доли в ООО таким способом не исключен конфликт между супругами, что изначально может привести к утрате корпоративного контроля и, как следствие, невозможности надлежащего осуществления своих прав. Целесообразным представляется дополнить ст. 23 ФЗ «Об ООО» следующим пунктом:

Раздел доли в уставном капитале общества с ограниченной ответственностью как общего имущества супругов не допускается. Супруг участника, которому принадлежит доля в уставном капитале общества с ограниченной ответственностью, вправе получить компенсацию в размере фактической стоимости доли в уставном капитале общества с ограниченной ответственностью, определенную на основании данных бухгалтерской отчетности общества за последний отчетный период, предшествующий дню обращения супруга участника с требованием о получении такой компенсации.

Таким образом, в результате анализа положений об утрате корпоративного контроля в обществе с ограниченной ответственностью сделан вывод о необходимости внесения изменений в действующее законодательство, усиливающее роль императивных норм об обращении долей участников общества, что позволит снизить риски и нейтрализовать корпоративные конфликты.

Литература

- Босык и др. 2018 – *Босык О.И., Стражевич Ю.Н., Дядькин Д.С.* Способы восстановления корпоративного контроля в обществе с ограниченной ответственностью путем возврата утраченной доли в уставном капитале // Вестник СурГУ. 2018. Вып. 2 (20). С. 105–110.
- Дбар 2017 – *Дбар А.В.* Правовые проблемы залога доли в уставном капитале ООО // Северо-Кавказский юридический вестник. 2017. № 3. С. 77–87.
- Ерахтина, Широкова 2017 – *Ерахтина О.С., Широкова А.Д.* Перераспределение и утрата корпоративного контроля в хозяйственном обществе: анализ судебно-арбитражной практики // Законы России: опыт, анализ, практика. 2017. № 2. С. 58–64.
- Кисиль 2021 – *Кисиль А.А.* Проблемные аспекты раздела общего имущества супругов в судебном порядке и пути их преодоления // Евразийская адвокатура. 2021. № 3 (52). С. 65–70.
- Патопальский 2020 – *Патопальский С.С.* Защита прав миноритарных участников общества с ограниченной ответственностью при увеличении уставного капитала // Ученые записки Крымского федерального университета имени В.И. Вернадского. Юридические науки. 2020. Т. 6 (72). № 4. С. 288–296.

Тимофеев 2022 – *Тимофеев С.В.* Актуальные направления деятельности банка России по защите, контролю и надзору в сфере корпоративных отношений // Управление персоналом: современные концепции и эффективные технологии: Сб. материалов Всерос. (нац.) науч.-практич. конф. Ростов-на-Дону, 29–30 ноября 2021 г. / Отв. ред. Н.Г. Казиминова. Ростов н/Д.: Фонд науки и образования, 2022. С. 184–188.

References

- Bosyk, O.I., Strazhevich, Yu.N. and Dyad'kin, D.S. (2018), “Restoring methods of corporate control in limited liability company by regaining lost participatory share”, *Surgut State University Journal*, no. 2 (20), pp. 105–110.
- Dbar, A.V. (2017), “Legal problems of pledge of a share in the authorized capital of LLC”, *North Caucasus Legal Vestnik*, no. 3, pp. 77–87.
- Erakhtina, O.S. and Shirokova, A.D. (2017), “Redistribution and loss of corporate control: judicial practice”, *Laws of Russia: experience, analysis, practice*, no. 2, pp. 58–64.
- Kisil', A.A. (2021), “Problematic aspects of the division of the common property of the spouses in court and ways to overcome them”, *Eurasian Advocacy*, no. 3 (52), pp. 65–70.
- Potopalsky, S.S. (2020), “Protection of the rights of minority participants in a limited liability company when increasing the authorized capital”, *Scientific notes of V.I. Vernadsky Crimean Federal University. Juridical science*, vol. 6 (72), no. 4, pp. 288–296.
- Timofeev, S.V. (2022), “Relevant lines of activity of the Bank of Russia for the protection, control and supervision in the field of corporate relations”, *Upravlenie personalom: sovremennye kontseptsii i effektivnye tekhnologii: Sb. materialov* [Personnel management. Modern concepts and effective technologies Proc. of the All-Russian (national) scientific and practical conference], Fond nauki i obrazovaniya, Rostov/Don, Russia, pp. 184–188.

Информация об авторе

Татьяна В. Белова, кандидат юридических наук, доцент, Российский государственный гуманитарный университет, Москва, Россия; 125047, Россия, Москва, Миусская пл., д. 6; tanik1796@rambler.ru

Information about the author

Tat'yana V. Belova, Cand. of Sci. (Law), associate professor, Russian State University of the Humanities, Moscow, Russia; bld. 6, Miusskaya Square, Moscow, Russia, 125047; tanik1796@rambler.ru

Дизайн обложки
Е.В. Амосова

Корректор
Ж.П. Григорьева

Компьютерная верстка
Н.В. Москвина

Подписано в печать 20.05.2023.

Формат $60 \times 90^{1/16}$.

Уч.-изд. л. 9,0. Усл. печ. л. 9,0.

Тираж 1050 экз. Заказ № 1749

Издательский центр
Российского государственного
гуманитарного университета
125047, Москва, Миусская пл., 6
www.rsuh.ru