Research article

UDC 339

doi: 10.47576/2782-4586\_2022\_2\_6

Conflicts in b2b markets and alternative methods of their judging

Lankin Oleg A.

Saint Petersburg State University of Economics, Saint Petersburg, Russia

Abstract. The research is conducted on the basis of the methodology of the neo-institutional economic theory. The authors use the game approach (part of the Game theory during compilation of the existing (traditionally applied) and alternative (offered) methods of conflict resolution in B2B markets. Thus, conflicts in B2B markets appear due to unexpected expenditures and losses of one or both parties of business cooperation. Probability of emergence of conflicts is higher in the international B2B markets in case of independence of competitiveness and commercial effectiveness of business of seller and budget on the reputation capital, presence of intermediaries, and susceptibility of business in these markets to the influence of independent forces. The existing approaches to dispute resolution are brought down to ignoring them (acceptance of losses and refusal from the set requirements regarding their compensation) or applying to court, which leads to additional – court – expenditures and crisis of both parties. The authors offer marketing of relations as a preventive practice that precedes the alternative methods of conflict resolution in B2B markets. This method allows for compensation of losses of both parties and for prevention of their additional expenditures and crisis, as well as for provision of additional profit from strengthening of relations that are valuable for them as a basis of their competitiveness. This method envisages mutual concession for preserving the current contractual relations, which are more profitable than the market ones. It is universal – that is, it fits any conflicts – and is recommended for practical application for intensification of development of entrepreneurship and acceleration of the rate of economic growth.

Keywords: conflict in B2B markets; business cooperation; alternative approaches to conflict resolution; marketing of relations.

For citation: Lankin O. A. Conflicts in b2b markets and alternative methods of their judging. *Journal of Monetary Economics and Management,* 2022, no. 2, pp. 6–12. doi: 10.47576/2782-4586\_2022\_2\_6.

Конфликты в бизнесе с деловыми рынками
и альтернативные методы их оценки

Ланкин Олег Анатольевич

Санкт-Петербургский государственный экономический университет, Санкт-Петербург, Россия

Аннотация. В статье анализируются сущность, причины, последствия и факторы возникновения конфликтов между бизнесом и бизнес-рынками, а также существующие и альтернативные (более оптимальные) подходы к их регулированию для стимулирования экономического роста. Исследование проводится на основе методологии неоинституциональной экономической теории. Автор использует игровой подход (часть теории игр) при компиляции существующих (традиционно применяемых) и альтернативных (предлагаемых) способов разрешения конфликтов в бизнесе на бизнес-рынки. Отмечается, что конфликты между бизнес-рынками возникают из-за непредвиденных расходов и убытков одной или обеих сторон делового сотрудничества. Вероятность возникновения таких конфликтов на международных рынках выше в случае независимости конкурентоспособности и коммерческой эффективности бизнеса продавца и бюджета от репутационного капитала, наличия посредников, а также подверженности бизнеса влиянию независимых сил. Существующие подходы к разрешению споров сводятся к их игнорированию (признанию убытков и отказу от установленных требований по их возмещению) или обращению в суд, что приводит к дополнительным расходам и кризису обеих сторон. Автор предлагает маркетинг отношений как превентивную практику, предшествующую альтернативным методам разрешения конфликтов, что позволяет компенсировать убытки обеих сторон, а также обеспечить дополнительную прибыль от укрепления ценных для них отношений как основы конкурентоспособности. Этот метод предусматривает взаимные уступки для сохранения существующих договорных отношений, более выгодных, чем рыночные. Он универсален, подходит для любых конфликтов и рекомендован к практическому применению для интенсификации развития предпринимательства и ускорения темпов экономического роста.

Ключевые слова: конфликт на рынках B2B; деловое сотрудничество; альтернативные подходы к разрешению конфликтов; маркетинг отношений.

Research article

UDC 339

doi: 10.47576/2782-4586\_2022\_2\_13

Available methods of judging conflicts in B2G, G2B, and G2C markets in modern Russia

Umyarova Anna N.

Adygea State University, Maykop, Russia

Abstract. The purpose of the work is to study the available methods of conflict resolution in B2G, G2B, and G2C markets in modem Russia and to determine the perspectives of application of alternative methods that are popular in the world practice. The authors use the method of regression analysis for determining the dependence of the values of the life quality index and annual growth rate of GDP in constant prices on the values of the index of development of e-government in Russia. As the index of development of e-government is calculated every two years, for the purpose of representativeness of the selection of statistical data the timeframe of the research covers not only 2008-2018 but also the forecast period of 2020-2022. The information and analytical base of the research includes the materials of the United Nations, Numbeo, and the International Monetary Fund. It is determined that due to forming market relations in economy, modem Russia is peculiar for specific reasons of emergence of conflicts in B2G. G2B, and G2C markets (e.g., insufficient control over execution of state orders, and insufficient responsibility of government workers for the provision of services to population and business). Dealing with these reasons requires application of new alternative approaches to conflict regulation in B2G. G2B, and G2C markets – public monitoring of execution of state orders and creation of the system of insurance of risks that emerge in B2G markets. Due to absence of the necessary telecommunication infrastructure, the initial stage of the process of formation of the e-govemment system does not allow for full-scale application of this alternative approach to dispute resolution in G2B and G2C markets (which is popular in the world practice) in modem Russia. It is substantiated that e-govemment is the only perspective alternative to regulation (prevention) of conflicts in these markets. That’s why for its effective application it is recommended to develop the telecommunication infrastructure, which is stimulated by establishment of the digital economy in Russia.

Keywords: methods of conflict resolution; markets B2G; G2B; G2C; e-govemment; modem Russia.

For citation: Umyarova A. N. Available methods of judging conflicts in B2G, G2B, and G2C markets in modern Russia. *Journal of Monetary Economics and Management,* 2022, no. 2, pp. 13–19. doi: 10.47576/2782-4586\_2022\_2\_13.

Доступные методы разрешения конфликтов
между бизнесом и государством, государством
с бизнесом и государством с потребителями
на рынках современной России

Умярова Анна Николаевна

Адыгейский государственный университет, Майкоп, Россия

Аннотация. В статье анализируются методы разрешения конфликтов на рынках бизнеса с государством, государства с бизнесом и государства с потребителями в современной России и определяются перспективы применения альтернативных методов. Автор использует метод регрессионного анализа для определения зависимости значений индекса качества жизни и годового темпа роста ВВП в сопоставимых ценах от значений индекса развития электронного правительства в России. Поскольку индекс развития электронного правительства рассчитывается каждые два года, в целях репрезентативности выборки статистических данных временные рамки исследования охватывают не только 2008-2018 гг., но и прогнозный период 2020-2022 гг. Информационно-аналитическая база исследования включает материалы ООН, Numbeo, Международного валютного фонда. Определено, что в связи с формированием рыночных отношений в экономике современной России свойственны специфические причины возникновения конфликтов между бизнесом и государством, государством с бизнесом и государством с потребителями на рынках (например, недостаточный контроль за исполнением госзаказа, недостаточная ответственность государственных служащих за оказание услуг населению и бизнесу). Борьба с этими причинами требует применения альтернативных подходов к урегулированию конфликтов бизнеса с государством, правительства с бизнесом и государства с потребительскими рынками – общественного контроля за исполнением госзаказа и создания системы страхования рисков, возникающих у бизнеса с государственными рынками. Из-за отсутствия необходимой телекоммуникационной инфраструктуры начальный этап процесса формирования системы электронного правительства не позволяет в полной мере применить этот альтернативный подход к разрешению споров между государством и бизнесом, государством и потребительским рынком в современной России. Обосновано, что электронное правительство является единственной перспективной альтернативой регулированию (предотвращению) конфликтов на этих рынках. Поэтому для ее эффективного применения рекомендуется развивать телекоммуникационную инфраструктуру, чему способствует становление цифровой экономики в России.

Ключевые слова: методы разрешения конфликтов; рынки B2G; G2B; G2C; электронное правительство; современная Россия.

Research article

UDC 339

doi: 10.47576/2782-4586\_2022\_2\_20

Accession to the wto as a way of gaining access to a highly effective methodology for judging international economic conflicts

Martemyanov Igor A.

Omsk State University named after F.M. Dostoevsky, Omsk, Russia

Abstract. The purpose of the chapter is to determine the perspectives of accession to the World Trade Organization as a method of modem Russia’s receiving access to highly effective methodology of regulation of international economic conflicts. The author use regression analysis for determining and comparing the influence of the volume of export and import on the growth rate of GDP in constant prices in Russia before the accession to the WTO (2005-2011) and during the period of membership in the WTO (2012-2018). Statistics of Russia’s participation in international economic disputes within the WTO are analyzed. The information and empirical basis of the research includes the materials of the IMF and the WTO. It is determined that the advantage of the accession to the WTO – receipt of access to the highly-effective methodology of regulation of international economic disputes –is not obtained by modem Russia. Instead, elimination of customs barriers opened access to the Russian markets for foreign business structures, while Russian business structures have low global competitiveness – which led to reduction of foreign trade balance and complicated the process of provision of national economic security of Russia. The reasons of this problem are complexity of conflicts within the WTO – due to lack of experience, Russia initiates minimum conflicts, and its more experienced trade partners use the arbitrary platform of the WTO for protecting their interests, damaging Russia’s interests. Another reason is the act that the WTO’s principles are aimed at protection of exporters’ interests, while importers’ interests are not protected. It is substantiated that this problem could be solved by the offered preventive practice, which precedes the alternative methods of conflict resolution and which consists in conclusion of international trade agreements by the WTO members that allow specifying and protecting the interests of exporters and importers. This will increase the effectiveness of the methodology of regulation of international economic conflicts within the WTO.

Keywords: World Trade Organization; modem Russia; international trade; highly effective methodology of regulation of international economic conflicts; alternative approaches of conflict resolution.

For citation: Martemyanov I. A. Accession to the wto as a way of gaining access to a highly effective methodology for judging international economic conflicts. *Journal of Monetary Economics and Management,* 2022, no. 2, pp. 20–27. doi: 10.47576/2782-4586\_2022\_2\_20.

Вступление в ВТО как способ получить доступ
к высокоэффективной методологии рассмотрения международных экономических конфликтов

Мартемьянов Игорь Анатольевич

Омский государственный университет им. Ф. М. Достоевского,
Омск, Россия

Аннотация. В статье анализируются перспективы вступления во Всемирную торговую организацию как способ получения современной Россией доступа к высокоэффективной методологии урегулирования международных экономических конфликтов. Автор использует регрессионный анализ для определения и сравнения влияния объемов экспорта и импорта на темпы роста ВВП в сопоставимых ценах в России до вступления в ВТО (2005-2011 гг.) и в период членства (2012–2018 гг.). Анализируется статистика участия России в международных экономических спорах в рамках ВТО. Информационно-эмпирическую базу исследования составили материалы МВФ и ВТО. Определено, что преимущество от вступления в ВТО – получение доступа к высокоэффективной методологии урегулирования международных экономических споров – современная Россия не получает. Вместо этого устранение таможенных барьеров открыло доступ на российские рынки для иностранных бизнес-структур, в то время как российские бизнес-структуры имеют низкую глобальную конкурентоспособность, что привело к сокращению внешнеторгового баланса и усложнило процесс обеспечения национальной экономической безопасности России. Причинами этой проблемы является сложность конфликтов внутри ВТО – из-за отсутствия опыта Россия инициирует минимальные конфликты, а ее более опытные торговые партнеры используют произвольную платформу ВТО для защиты своих интересов, нанося ущерб интересам России. Другой причиной является то, что принципы ВТО направлены на защиту интересов экспортеров, а интересы импортеров не защищены. Решить данную проблему может предложенная превентивная практика, предшествующая альтернативным методам разрешения конфликтов и заключающаяся в заключении членами ВТО международных торговых соглашений, позволяющих уточнить и защитить интересы экспортеров и импортеров. Это повысит эффективность методологии регулирования международных экономических конфликтов в рамках ВТО.

Ключевые слова: Всемирная торговая организация; современная Россия; международная торговля; высокоэффективная методология урегулирования международных экономических конфликтов; альтернативные подходы к разрешению конфликтов.

Research article

UDC 339

doi: 10.47576/2782-4586\_2022\_2\_28

Alternative methods of resolving conflicts
in mergers and acquisitions

Shahran Ksenia A.

Omsk Branch of the Financial University under the Government of the Russian Federation, Omsk, Russia

Abstract. This chapter is aimed at searching for alternative approaches to conflict resolution during mergers and acquisitions. The author use the method of regression analysis for determining the efficiency of mergers and acquisitions and finding the dependence of the number and the volume of mergers and acquisitions on their target results, connected to growth of competitiveness. For obtaining the most precise and correct results, the research is performed on the basis of macroeconomic systems (countries), which allows using the data of the official statistics for 2018 (not expert evaluations of integrated economic structures). It may be concluded that the currently applied approaches to conflict resolution during mergers and acquisitions – dismissal of employees, termination of relations with intermediaries, state’s writing-off of tax debt of business, and refusal from old and attraction of new consumers—are characterized by low efficiency and lead to negative results (reduction of competitiveness and financial losses) for the integrated business structures, and to negative consequences for parties concerned – employees (growth of unemployment), intermediaries (additional transaction costs), state (insufficient tax revenues), and consumers (impossibility to satisfy the needs). This problem could be solved through the complex application of the available preventive practices, which precede alternative methods of conflict resolution during mergers and acquisitions on the basis of the mechanism of marketing of relations – digital HR marketing, corporate responsibility, and digital information of support for mergers and acquisitions, as well as digital marketing of innovations. The developed preventive practices stimulate the achievement of the goals of mergers and acquisitions (growth of competitiveness and commercial effectiveness) and provide advantages for all parties concerned and are thus recommended for practical application.

Keywords: alternative methods of conflict resolution; conflicts; mergers and acquisitions; competitiveness; marketing of relations; digital marketing.

For citation: Shahran K. A. Alternative methods of resolving conflicts in mergers and acquisitions. *Journal of Monetary Economics and Management,* 2022, no. 2, pp. 28–35. doi: 10.47576/2782-4586\_2022\_2\_28.

Альтернативные методы разрешения конфликтов при слияниях и поглощениях

Шахран Ксения Андреевна

Омский филиал Финансового университета при Правительстве
Российской Федерации, Омск, Россия

Аннотация. В статье анализируются альтернативные подходы к разрешению конфликтов при слияниях и поглощениях. Автор использует метод регрессионного анализа для определения эффективности слияний и поглощений и установления зависимости количества и объема слияний и поглощений от их целевых результатов, связанных с ростом конкурентоспособности. Для получения наиболее точных и корректных результатов исследование проводится на основе макроэкономических систем (стран), что позволяет использовать данные официальной статистики за 2018 год (а не экспертные оценки интегрированных экономических структур). Сделан вывод, что применяемые в настоящее время подходы к разрешению конфликтов при слияниях и поглощениях – увольнение сотрудников, прекращение отношений с посредниками, списание государством налоговой задолженности бизнеса, отказ от старых и привлечение новых потребителей – характеризуются низкой эффективностью и приводят к негативным результатам (снижение конкурентоспособности и финансовые потери) для интегрированных бизнес-структур и к негативным последствиям для заинтересованных сторон – работников (рост безработицы), посредников (дополнительные трансакционные издержки), государства (недостаточные налоговые поступления) и потребителей (невозможность удовлетворить потребности). Эта проблема может быть решена за счет комплексного применения имеющихся превентивных практик, которые предшествуют альтернативным методам разрешения конфликтов при слияниях и поглощениях на основе механизма маркетинга отношений – цифрового HR-маркетинга, корпоративной ответственности, цифровой информационной поддержки слияния и поглощения, а также цифрового маркетинга инноваций. Разработанные превентивные практики стимулируют достижение целей слияний и поглощений (рост конкурентоспособности и коммерческой эффективности) и обеспечивают преимущества для всех заинтересованных сторон, поэтому рекомендуются для практического применения.

Ключевые слова: альтернативные методы разрешения конфликтов; конфликты; слияния; поглощения; конкурентоспособность; маркетинг отношений; цифровой маркетинг.

Research article

UDC 339

doi: 10.47576/2782-4586\_2022\_2\_36

Conflicts between participants of clusters and special economic zones and methods of their resolution

Derkach Daniil S.

National Research Tomsk State University, Tomsk, Russia

Abstract. The purpose of this Chapter is to determine the drawbacks of the existing approaches to conflict resolution for participants of clusters and participants of special economic areas in modem Russia and to determine the alternative approaches, which would allow overcoming these drawbacks. The method of regression analysis is used for determining the effectiveness of the existing approaches to regulation of conflicts between participants of clusters and special economic areas. The authors determine the dependence of the indicators of growth and development of the Russian economy on the indicators of development of clusters and special economic areas in Russia in 2012-2018. It has been found that the essence of conflicts between participants of clusters and special economic areas is different for different business processes. Approaches to conflict resolution are narrowed down to contesting the concluded agreements, which destabilizes the integrated economic structures, or to ignoring the conflicts, which contributes to the monopolization of clusters and special economic areas. Selection of the method depends on the market share and power of subjects of the conflict, resulting in deficient conflict resolution and an increase of internal disproportions of integrated economic structures, as well as reduction of their effectiveness. The key peculiarity of conflicts between participants of clusters and special economic areas and approaches to their resolution compared to the conflicts that emerge in other types of integrated economic structures is irregularity. This means that balance of cooperation and competition in clusters and special economic areas contributes to their stable functioning and development, and conflicts in them do not frequently appear  – they are rather exceptions. Thus, standardization of the practice of conflict resolution, which is most preferable for other types of integrated economic structures (mergers and acquisitions, technological parks, and innovative networks), is not popular in cluster unions and special economic areas. Mediation is offered as a preventive practice that precedes alternative methods of conflict resolution for the integrated economic structures. An algorithm of mediative conflict resolution for participants of clusters and special economic areas is developed.

Keywords: approaches to conflict resolution, participants of clusters, participants of special economic areas, alternative methods of conflict resolution, mediation.

For citation: Derkach D. S. Conflicts between participants of clusters and special economic zones and methods of their resolution. *Journal of Monetary Economics and Management,* 2022, no. 2, pp. 36–44. doi: 10.47576/2782-4586\_2022\_2\_36.

Конфликты между участниками кластеров
и особых экономических зон и пути их решения

Деркач Даниил Сергеевич

Национальный исследовательский Томский государственный
университет, Томск, Россия

Аннотация. В статье анализируются подходы к разрешению конфликтов для участников кластеров и особых экономических зон в современной России. Для определения эффективности существующих подходов к регулированию данных конфликтов использован метод регрессионного анализа. Авторы определяют зависимость показателей роста и развития российской экономики от показателей развития кластеров и особых экономических зон в России в 2012–2018 гг. Установлено, что сущность конфликтов между участниками кластеров и особых экономических зон различна для разных бизнес-процессов. Подходы к разрешению конфликтов сужаются до оспаривания заключенных соглашений, что дестабилизирует интегрированные хозяйственные структуры, либо до игнорирования конфликтов, что способствует монополизации кластеров и особых экономических зон. Выбор метода зависит от доли рынка и власти субъектов конфликта, что приводит к неполноценному разрешению конфликтов и увеличению внутренних диспропорций интегрированных экономических структур, а также снижению их эффективности. Ключевой особенностью конфликтов между участниками кластеров и особых экономических зон и подходов к их разрешению по сравнению с конфликтами, возникающими в других типах интегрированных экономических структур, является неравномерность. Это означает, что баланс сотрудничества и конкуренции в кластерах и особых экономических зонах способствует их стабильному функционированию и развитию, а конфликты в них возникают не часто, а скорее являются исключениями. Таким образом, стандартизация практики разрешения конфликтов, наиболее предпочтительная для других типов интегрированных экономических структур (слияний и поглощений, технопарков, инновационных сетей), в кластерных объединениях и особых экономических зонах не популярна. Медиация предлагается в качестве превентивной практики, предшествующей альтернативным методам разрешения конфликтов интегрированных экономических структур. Разработан алгоритм медиативного разрешения конфликтов для участников кластеров и особых экономических зон.

Ключевые слова: подходы к разрешению конфликтов; участники кластеров; участники особых экономических зон; альтернативные методы разрешения конфликтов; медиация.

Research article

UDC 339

doi: 10.47576/2782-4586\_2022\_2\_45

Special methodology for resolution of conflicts between participants of technology parks and innovation networks

Chursina Alexandra P.

Southern Federal University, Rostov-on-Don, Russia

Abstract. This paper is aimed at studying the methodology of regulation of conflicts between participants of technological parks and innovative networks in modem Russia and determining the prospects for its improvement with a view to maximizing the effectiveness of these integrated economic structures and their contribution into formation of innovative economy. The authors use the method of regression analysis for determining the dependence of the innovations index according to WIPO on the indicators of development of technological parks in Russia – their number, quantity of patents obtained, and average volume of expenditures for R&D – according to the Association of clusters and technological parks of the Russian Federation in 2011-2018. Thus, the working hypothesis is verified, and the results of the research indicate a need for the application of a special methodology of regulation of conflicts of participants of technological parks and innovative networks. In modem Russia, two preventive practices that precede alternative methods of conflict resolution of participants of these integrated economic structures, are used. The first practice involves individual execution of functions by participants of each innovative process, which eliminates the difference between their separate functioning in the market and entering technological parks and innovative networks. The second practice involves disregard of conflicts, which hinders commercialization of innovations and reduces the effectiveness of technological parks and innovative networks. These practices lead to prevention or termination of conflicts, which, nevertheless, are still to be resolved. An alternative approach to regulation which ensures effective regulation of conflicts between participants of technological parks and innovative networks consists in internal regulation which allows finding the optimal solutions of current problems and ensuring high effectiveness of these integrated economic structures. The developed preventive practices, preceding alternative methods of conflict resolution, are recommended for practical application in the modem Russian technological parks and innovative networks for the maximization of their contribution into formation of innovative economy in Russia.

Keywords: methodology of conflict resolution; technological parks; innovative networks; innovative economy; internal regulation.

For citation: Chursina A. P. Special methodology for resolution of conflicts between participants of technology parks and innovation networks. *Journal of Monetary Economics and Management,* 2022, no. 2, pp. 45–52. doi: 10.47576/2782-4586\_2022\_2\_45.

Специальная методика разрешения конфликтов между участниками технопарков
и инновационных сетей

Чурсина Александра Павловна

Южный федеральный университет, Ростов-на-Дону, Россия

Аннотация. В статье анализируется методология регулирования конфликтов между участниками технопарков и инновационных сетей в современной России. Определяются перспективы ее совершенствования с целью максимального повышения эффективности этих интегрированных экономических структур и их вклада в формирование инновационной экономики. Авторы используют метод регрессионного анализа для определения зависимости индекса инноваций по версии ВОИС от показателей развития технопарков в России – их количества, количества полученных патентов и среднего объема затрат на НИОКР – по данным ВОИС. Результаты исследования свидетельствуют о необходимости применения специальной методологии регулирования конфликтов участников технопарков и инновационных сетей. В современной России используются две превентивные практики, предшествующие альтернативным методам разрешения конфликтов участников этих интегрированных экономических структур. Первая практика предполагает индивидуальное исполнение функций участниками каждого инновационного процесса, что устраняет разницу между их обособленным функционированием на рынке и вхождением в технопарки и инновационные сети. Вторая практика предполагает игнорирование конфликтов, что препятствует коммерциализации инноваций и снижает эффективность технопарков и инновационных сетей. Эти практики приводят к предотвращению или прекращению конфликтов, которые, тем не менее, еще предстоит разрешить. Альтернативный подход, обеспечивающий эффективное урегулирование конфликтов между участниками технопарков и инновационных сетей, заключается во внутреннем регулировании, позволяющем находить оптимальные решения текущих задач и обеспечивать высокую эффективность этих интегрированных экономических структур. Разработанные превентивные практики, предшествующие альтернативным методам разрешения конфликтов, рекомендуются для практического применения в современных российских технопарках и инновационных сетях для максимизации их вклада в формирование инновационной экономики России.

Ключевые слова: методология разрешения конфликтов; технопарки; инновационные сети; инновационная экономика; внутреннее регулирование.