
**ВЕСТНИК
АЛТАЙСКОЙ АКАДЕМИИ
ЭКОНОМИКИ И ПРАВА**

ISSN 1818-4057

№ 10 2025

Часть 1

Научный журнал

Вестник Алтайской академии экономики и права

ISSN 1818-4057

Журнал издается с 1997 года.

Издание включено в Перечень рецензируемых научных изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени кандидата наук, на соискание ученой степени доктора наук (**Перечень ВАК**).

Официальный сайт журнала – www.vaael.ru.

Доступ к электронной версии журнала бесплатен. e-ISSN 2226-3977.

Издание официально зарегистрировано в Федеральной службе по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций. Свидетельство о регистрации ПИ № ФС 77 – 84919 от 31.03.2023.

Учредитель: Шеланков А.В.

Редакция: ООО "ЕАНПП" г. Саратов, ул. Мамонтовой, д. 5

Типография: ООО "ЕАНПП" г. Саратов, ул. Мамонтовой, д. 5

Издатель: ООО "ЕАНПП" г. Саратов, ул. Мамонтовой, д. 5

Главный редактор – Старчикова Н.Е.

Шифры научных специальностей:

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

5.2.1. Экономическая теория (экономические науки) (ПЕРЕЧЕНЬ ВАК)

5.2.2. Математические, статистические и инструментальные методы в экономике (экономические, физико-математические науки)

5.2.3. Региональная и отраслевая экономика (экономические науки)

5.2.4. Финансы (экономические науки) (ПЕРЕЧЕНЬ ВАК)

5.2.5. Мировая экономика (экономические науки)

5.2.6. Менеджмент (экономические науки)

Все публикации рецензируются.

Журнал индексируется в Российском индексе научного цитирования РИНЦ и научной электронной библиотеке eLIBRARY.RU.

Номерам и статьям журнала присваивается Цифровой идентификатор объекта DOI.

Выпуск подписан в печать 27.10.2025.

Дата выхода номера 27.11.2025.

Распространение по свободной цене.

Усл. печ. л. 19,9. Тираж 500 экз. Формат 60×90 1/8.

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

УПРАВЛЕНИЕ ТРУДОВЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ <i>Аксянова А. В., Гадельшина Г. А., Зарипова Р. М.</i>	5
ПРОБЛЕМЫ БЮДЖЕТНОГО ФЕДЕРАЛИЗМА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ <i>Бессонов А. В.</i>	14
НАЛОГ НА ДОХОДЫ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ: ИСТОРИЯ И СОВРЕМЕННОСТЬ <i>Богданова М. М., Косёнок П. А., Левичева С. В., Букина А. А.</i>	22
МЕХАНИЗМЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ В РЕГИОНАХ: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ <i>Воскресенская О. В.</i>	29
РАЗВИТИЕ МЕХАНИЗМА РЕАЛИЗАЦИИ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ДОЛГОСРОЧНЫХ СБЕРЕЖЕНИЙ В РОССИИ <i>Зеленченков Н. С.</i>	38
ПОИСКОВАЯ ТИПОЛОГИЯ СТРАН МИРА. ЧАСТЬ 3. ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ <i>Кашепов А. В.</i>	50
АДАПТАЦИЯ ВОПРОСОВ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ ОБЩЕСТВА <i>Косова Л. Н., Косова Ю. А.</i>	60
ВЛИЯНИЕ ЦИФРОВОЙ ЭКОСИСТЕМЫ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ВХОДЯЩИХ В НЕЕ КОМПАНИЙ: АНАЛИЗ РОССИЙСКОЙ ПРАКТИКИ НА ПРИМЕРЕ СЕКТОРА ЗДРАВООХРАНЕНИЯ <i>Кочетков Е. П., Карпеков М. И.</i>	67
МАРКЕТПЛЕЙСЫ И БАНКИ: КОНКУРЕНЦИЯ В ТРАНЗАКЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ <i>Кудиевская А.</i>	76
ХАРАКТЕРИСТИКА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ ТЫВА <i>Куулар Ш. В., Севек В. К., Анай-оол Л. С-К., Чульдум А. Э.</i>	83
ЭФФЕКТИВНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ: ВОПРОСЫ ФОРМИРОВАНИЯ РЕЕСТРА СУБСИДИЙ НА ИНЫЕ ЦЕЛИ В ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИНТЕГРИРОВАННОЙ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЕ «ЭЛЕКТРОННЫЙ БЮДЖЕТ» <i>Мелинчук Н. Ю.</i>	90

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ПРИМЕНЕНИЮ ТЕОРЕМЫ КОУЗА	
<i>Рахмонова Д. С.</i>	96
НАЛОГОВАЯ НАГРУЗКА КАК ОСНОВНОЙ ИНДИКАТОР НАЛОГОВОЙ ДИСЦИПЛИНЫ НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКОВ	
<i>Рубан-Лазарева Н. В.</i>	103
НЕРАВЕНСТВО ДОХОДОВ ДОМОХОЗЯЙСТВ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ	
<i>Седова М. Л.</i>	109
ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА И ВЫБОРА ПЕРСПЕКТИВНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ СУБЪЕКТА ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ	
<i>Солдаткина С. М., Копылова Е. В., Кулагин М. В.</i>	116
ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ ПРЕДПРИЯТИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ	
<i>Стовба Е. В., Шарафутдинов А. Г., Швецов М. С., Стовба А. В., Сафиуллина Н. А., Прахова Е. В.</i>	124
СТОИМОСТЬ РЕАЛИЗАЦИИ ОБЕСПЕЧИВАЮЩИХ ПОЛНОМОЧИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫХ ОРГАНОВ ИСПОЛНИТЕЛЬНОЙ ВЛАСТИ	
<i>Хабеев С. Г.</i>	132
ОБРАЗОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ	
<i>Хаценко А. Н., Кириллова С. Н.</i>	137
СТАНОВЛЕНИЕ ЧАСТНОЙ ФИНАНСОВОЙ ИНИЦИАТИВЫ В ВЕЛИКОБРИТАНИИ	
<i>Чакхчиев Г. Г., Левов Н. А.</i>	144
СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ЗАРУБЕЖНОГО МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В США И КИТАЕ	
<i>Чернышева Т. К., Гришин А. М.</i>	150

УДК 338.24

А. В. Аксянова

ФГБОУ ВО «Казанский национальный исследовательский технологический университет», Казань, e-mail: axyanova-anna@yandex.ru

Г. А. Гадельшина

ФГБОУ ВО «Казанский национальный исследовательский технологический университет», Казань

Р. М. Зарипова

ФГБОУ ВО «Казанский национальный исследовательский технологический университет», Казань

УПРАВЛЕНИЕ ТРУДОВЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Ключевые слова: трудовой потенциал, показатели трудового потенциала, многоуровневая кластеризация субъектов хозяйственной деятельности, моделирование распределения трудового потенциала.

Рассмотрены вопросы количественной оценки уровня развития трудового потенциала на множестве выбранных признаков. Проанализирована пространственно-временная динамика среднесписочной численности занятых и среднемесячная заработная плата в разрезе субъектов РФ и по видам экономической деятельности. Проведена трехуровневая кластеризация субъектов по показателям кадровой мобильности, результативности воспроизводственной деятельности, условий труда. На первом этапе кластеризации получена многомерная группировка регионов ПФО по уровню развития трудового потенциала. На втором уровне получены кластерные группы по совокупности рассматриваемых признаков на примере региона-представителя – Республики Татарстан в разрезе видов экономической деятельности. Выявлена существенная дифференциация в условиях труда, кадровой мобильности в зависимости от вида экономической деятельности. На заключительном уровне кластеризации были построены типологические группы по предприятиям нефтегазохимического комплекса РТ-представителям лидирующей отрасли по уровню трудового потенциала. Предложенный инструментальный многоуровневый кластеризации может быть использован для управления трудовым потенциалом на мезоуровне с учетом специфики не только территориального воспроизводственного контура, но и поляризации субъектов хозяйственной деятельности внутриотраслевых взаимодействий. Проведено оптимальное распределение численности занятых в разрезе видов экономической деятельности на примере Республики Татарстан.

A. V. Aksyanova

National Research Technological University, Kazan, e-mail: axyanova-anna@yandex.ru

G. A. Gadelshina

National Research Technological University, Kazan

R. M. Zaripova

National Research Technological University, Kazan

LABOR POTENTIAL MANAGEMENT: REGIONAL ASPECT

Keywords: labor potential, labor potential indicators, multi-level clustering of business entities, modeling of labor potential distribution.

The issues of quantifying the level of labor potential development based on a variety of selected characteristics are considered. The spatial and temporal dynamics of the average number of employed and the average monthly salary in the context of the subjects of the Russian Federation and by type are analyzed. A three-level clustering of subjects was carried out in terms of personnel mobility, reproductive performance, and working conditions. At the first stage of clustering, a multidimensional grouping of the regions of the

Volga Federal District by the level of labor potential development was obtained. At the second level, cluster groups were obtained based on the totality of the considered features using the example of the representative region of the Republic of Tatarstan in terms of economic activities. There is a significant differentiation in working conditions and staff mobility depending on the type of economic activity. At the final level of clustering, typological groups were built for enterprises of the petrochemical complex of the Republic of Tatarstan-representatives of the leading industry in terms of labor potential. The proposed multi-level clustering toolkit can be used to manage labor potential at the meso level, taking into account the specifics of not only the territorial reproduction contour, but also the polarization of economic entities and intra-industry interactions. The optimal distribution of the number of employed in the context of economic activities is carried out using the example of the Republic of Tatarstan.

Введение

В современном обществе, где экономические процессы становятся все более сложными и взаимосвязанными, оптимальное распределение трудового потенциала имеет высокую значимость. Трудовой потенциал как совокупность трудовых ресурсов включает в себя не только численность работников, но и их квалификацию, опыт, мотивацию, а также другие факторы, влияющие на производительность труда. Эффективное распределение этих ресурсов между различными отраслями экономики является ключевым фактором, определяющим конкурентоспособность и устойчивое развитие региона. Также можно отметить, что распределение трудового потенциала влияет не только на экономические показатели, но и на социальное благополучие населения, что делает эту тему особенно актуальной для создания эффективных механизмов регионального управления человеческим капиталом.

Целью данного исследования является выявление особенностей развития трудового потенциала на мезо-уровне и его количественная оценка для принятия решений по управлению распределением численности занятых в реальном секторе экономики.

Материалы и методы исследования

Трудовой потенциал региона – это комплексная категория, которая отображает интегральную совокупность способностей и возможностей работников предприятий и организаций региона продуктивно реализовывать и развивать в труде опыт, знания и профессионализм с целью создания конкурентоспособной продукции и удовлетворения потребностей. Трудовой потенциал региона отражает всю рабочую силу и включает в себя не только количественные аспекты, но и качественные, такие как образование, опыт и навыки [1].

Оценка трудового потенциала включает в себя ряд показателей, которые позволяют анализировать демографические и со-

циально-экономические факторы, что существенно усложняет процесс. Напряженность на рынке труда, уровень безработицы и средняя заработная плата являются важными элементами анализа трудового потенциала, которые также зависят от конкретных особенностей региона [2].

Принимая во внимание широкий спектр возможных показателей оценки трудового потенциала, в данном исследовании в качестве ключевых были выбраны – среднесписочная численность занятых и номинальная среднемесячная заработная плата (далее – НЗП), которые служат основными индикаторами состояния и тенденций рынка труда. Именно их понимание значительно в контексте анализа современного экономического развития. Номинальная заработная плата, один из основных факторов, который определяет уровень доходов работников и, следовательно, их покупательную способность, которая, в свою очередь, влияет на потребительский спрос и экономический рост. Кроме того, соотношение между номинальной заработной платой и ВРП может служить индикатором эффективности воспроизводственных процессов на уровне региона. Определение среднесписочной численности персонала важно для анализа трудовых показателей и оптимизации управления человеческими ресурсами в организациях.

Традиционным является анализ взаимосвязей между индексом производительности труда и показателями результативности производственных систем с применением эконометрического инструментария [3]. В данном случае комплексная оценка развития выбранных детерминант трудового потенциала производилась в структурно-динамическом аспекте. При этом подходе предполагается исследование пространственно-временной динамики изучаемого явления на определенном признаковом пространстве. Авторами накоплен опыт количественных измерений эффектов простран-

ственного неравновесия, предполагающих сочетание традиционных методов анализа временных рядов с оценкой структурных различий на базе методов многомерной статистики для выявления региональных групп с типовыми характеристиками [4,5].

Особенностью предлагаемой методики является построение многоуровневой кластеризации объектов, позволяющей выявить эффекты развития трудового потенциала в пространстве регионов, в разрезе видов экономической деятельности и, в заключении на микроуровне – по предприятиям доминантной отрасли, образующей ядро воспроизводственного контура региона. Для реализации этой части исследования были применены классические методы многомерного статистического анализа, предполагающие комбинацию методов факторного (компонентного) анализа и кластерных процедур.

Для решения проблематики распределения трудового потенциала была использована модель оптимизации в постановке задачи нелинейного программирования. В основу была положена модель И.В. Зайцевой, Е.А. Семенчина и В.А. Гимбицкого [6].

Структура модели имеет классическую форму задачи математического программирования с формализацией целевой функции и функций ограничений.

Целевая функция – производственная функция, отражающая зависимость между численностью трудовых ресурсов и приростом ВРП:

$$u(x_1, x_2, \dots, x_n) \rightarrow \max. \quad (1)$$

Ограничения:

– ограничение по общей численности трудовых ресурсов региона:

$$x_1 + x_2 + \dots + x_n = N; \quad (2)$$

– ограничение по достижению текущего уровня ВРП:

$$a_1 x_1 + a_2 x_2 + \dots + a_n x_n \geq W; \quad (3)$$

– ограничение по фактическим расходам на заработную плату работников, которые не должны превышать текущий региональный ФОТ:

$$b_1 x_1 + b_2 x_2 + \dots + b_{10} x_{10} \leq F. \quad (4)$$

$$x_j \geq 0, \quad (5)$$

где x_j – численность занятых по видам экономической деятельности.

Эмпирической базой исследования составили данные региональной статистики по субъектам Федерации, официальная статистическая отчетность (2017-2024 гг.) [7-12].

Результаты исследования и их обсуждение

Для достижения поставленной цели первым этапом стал анализ динамики ключевых показателей: среднесписочной численности занятых в РФ и номинальной заработной платы. С 2017 года по 2023 год в РФ наблюдается тенденция к снижению среднесписочной численности. За 7 лет произошло сокращение на 2,7%, что в абсолютном выражении составило -1205,1 тыс. человек (таблица 1).

Главной причиной можно считать структурное старение населения и увеличение напряженности на рынке, кроме того, с развитием технологий произошла автоматизация на рабочих местах. Несмотря на сокращение общей численности в отдельных отраслях, таких как добыча полезных ископаемых, деятельность в области информации и связи, транспортировка и хранение, зафиксирован положительный прирост.

Практически по всем видам экономической деятельности наблюдалось замедление роста номинальной заработной платы во время пандемии, однако, уже в последующие годы рост восстановился, что говорит об адаптации секторов и возобновлении активности. В целом за 7 лет наибольший прирост номинальной заработной платы составил в таких видах экономической деятельности, как сельское, лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство, строительство, торговля оптовая и розничная, ремонт автотранспортных средств и мотоциклов, деятельность в области информации и связи, финансовая и страховая деятельность.

Для анализа пространственной структурной динамики был применен кластерный анализ для оценки различий в трудовом потенциале (на примере регионов ПФО) по следующему набору признаков [10, 11]:

- Среднемесячная номинальная заработная плата, рублей – X1;

- Валовый региональный продукт на занятого в экономике, тысяча рублей – X2;

- Численность работников списочного состава, которым были предоставлены отпуска без сохранения заработной платы на занятого в экономике, человек – X3;

Таблица 1

Динамика изменения показателей среднесписочной численности занятых и среднемесячной номинальной заработной платы

	Изменение среднесписочной численности занятых к уровню 2017 года		Изменение среднемесячной номинальной заработной платы к уровню 2017 года	
	Абсолютный прирост, тыс. чел.	Темпы роста / снижения, %	Абсолютный прирост, руб.	Темпы роста, %
В целом по РФ	-1205,1	97,3	34565,3	188,3
по видам экономической деятельности (ОКВЭД-2, выборочно):				
Сельское, лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство	-353,5	77,9	27712,3	187,6
Добыча полезных ископаемых	84,5	108,5	56408,6	157,1
Обрабатывающие производства	-39,3	99,4	32756,3	176,4
Обеспечение электрической энергией, газом и паром; кондиционирование воздуха	-125,5	91,5	29815,4	156,2
Водоснабжение; водоотведение, организация сбора и утилизация отходов, деятельность по ликвидации загрязнений	-19,6	96,5	23161,8	166,6
Строительство	-15,5	99,4	34494,4	180,9
Торговля оптовая и розничная, ремонт автотранспортных средств и мотоциклов	-402,5	93,0	32199,2	181,6
Транспортировка и хранение	185,1	106,0	31519,2	160,1
Деятельность гостиниц и предприятий общественного питания	17,8	102,3	19069,8	165,8
Деятельность в области информации и связи	316,4	131,1	72667,4	192,4
Деятельность финансовая и страховая	-83,5	91,9	83586,7	184,4
Образование	-273,7	94,6	24002,7	158,1
Деятельность в области здравоохранения и социальных услуг	-14,0	99,7	29651,5	153,4
Деятельность в области культуры, спорта, организации досуга и развлечений	-10,9	98,7	27247,1	147,7

Источник: рассчитано авторами по данным [8,9].

- Финансовый результат прибыльных организаций на занятого в экономике, тыс. рублей – X4;

- Удельный вес убыточных организаций, % – X5;

- Удельный вес прибыльных организаций, % – X6;

- Число высокопроизводительных рабочих мест на занятого в экономике, единица – X7;

- Удельный вес численности вышедших работников в среднесписочной численности, % – X8;

- Удельный вес численности принятых работников в среднесписочной численности, % – X9.

В силу наличия эффекта мультиколлинеарности между выбранными фактор-

ными признаками был применен метод главных компонент для укрупнения признаковового пространства и получены кластерные группы, которые представлены в таблице 2.

Выделенные компоненты были интерпретированы следующим образом. Первая компонента объединила показатели X1, X2 и X4 и обобщенно выражает результативность воспроизводственного сектора региона, вторая компонента (в ее состав вошли X5 и X6) интерпретирована как структура финансового результата сектора предприятий и организаций, третья компонента (X3, X7, X8, X9) отражает по составу кадровую мобильность и производительность.

Таблица 2

Состав кластерных групп при группировке регионов ПФО по уровню развития трудового потенциала

	Состав
Кластер 1	Республика Башкортостан, Республика Марий Эл, Удмуртская Республика, Чувашская Республика, Кировская область, Нижегородская область, Самарская область, Саратовская область, Ульяновская область
Кластер 2	Республика Мордовия, Пермский край, Пензенская область
Кластер 3	Республика Татарстан
Кластер 4	Оренбургская область

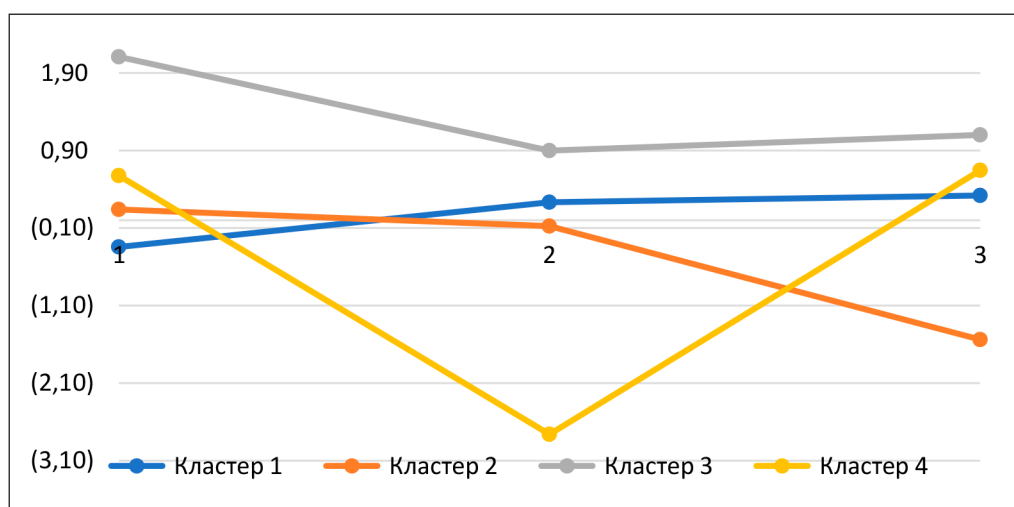


Рис. 1. Первый уровень кластеризации: нормированные профили кластерных групп на множестве выделенных компонент

Анализ профилей групп (рис. 1) позволил выявить следующие типологические особенности рассматриваемых субъектов РФ. Первый кластер объединил регионы с относительно низкими показателями экономического роста при средних значениях финансовой результативности и кадровой мобильности. Регионы второго кластера характеризуются низкой кадровой мобильностью. Регионом-лидером по всем показателям оказалась Республика Татарстан, а в число аутсайдеров попала Оренбургская область.

Следующим этапом было проведение кластерного анализа по видам экономической деятельности на примере выделенного на 1 этапе кластеризации региона-лидера – Республики Татарстан.

Республика Татарстан, одна из наиболее экономически развитых и диверсифицированных регионов Российской Федерации, с развитым промышленным, ИТ и сельскохозяйственным секторами, демонстрирует особые тенденции на своем рынке труда.

Среднемесячная номинальная заработная плата в Республике Татарстан с 2017 года по 2023 год выросла на 90%, среднегодовой же прирост составил 11,4%. Наибольший рост, в 2 раза можно отметить в отраслях обрабатывающих производств; отрасли водоснабжения; водоотведения, организации сбора и утилизации отходов, деятельности по ликвидации загрязнений; деятельности в области здравоохранения и социальных услуг и деятельности профессиональной, научной и технической. Кроме того, в 2,5 раза наблюдается рост в отраслях сельского, лесного хозяйства, охоты, рыболовства и рыбоводства, а также деятельности в области информации и связи.

На примере данного региона целесообразно выделить основные отрасли экономики, их взаимосвязи, а также промышленные группы со схожими характеристиками экономического роста, кадровой мобильности и производительности, финансовой результативности, что имеет значение для

разработки детальной промышленной политики региона.

В результате второго этапа кластеризации было сформировано три кластера на множестве исходных признаков. В первый кластер вошли добыча полезных ископаемых, обрабатывающие производства и деятельность финансовая и страховая. Для первого кластера характерен высокий уровень практический всех показателей, за исключением удельного веса убыточных организаций, что говорит о низком уровне убыточных компаний в отраслях первого кластера в Республике Татарстан, а также о низком уровне удельного веса численности выбывших и принятых работников, из чего можно сделать вывод о низкой текучести кадров. Наибольшее значение соответствует показателю числа высокопроизводительных рабочих мест в расчете на одного занятого (рис. 2).

Во второй кластер вошло производство и распределение электроэнергии, газа и воды, транспортировка и связь, деятельность по операциям с недвижимым имуществом, деятельность в области здравоохранения и социальных услуг, деятельность в области культуры, спорта, организации досуга и развлечений, а также сельское, лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство. Для данного класса характерен высокий уровень номинальной заработной платы, а также выше среднего удельный вес прибыльных организаций, удель-

ный вес численности выбывших и принятых работников.

Для второго и третьего кластера характерен низкий уровень валового регионального продукта на занятых в экономике, а также низкий финансовый результат на занятого в экономике.

В третий кластер вошли строительство, торговля оптовая и розничная; ремонт транспортных средств и мотоциклов и деятельность гостиниц и предприятий общественного питания. Для данного класса типичны высокое значение удельного веса численности выбывших и принятых работников, следовательно в данных отраслях достаточно высокая текучесть кадров, кроме того, число высокопроизводительных мест в расчете на одного занятого низкая.

На заключительном уровне кластеризации были построены типологические группы по предприятиям нефтегазохимического комплекса РТ-представителям лидирующей отрасли по уровню трудового потенциала. Чтобы выявить различия между ведущими, средними и аутсайдерами в нефтехимическом кластере были отобраны следующие признаки:

- Среднемесячная заработная плата на человека, руб. – X1;
- Выручка на человека, занятого на предприятии, тыс. руб. – X2;
- Инвестиции в основной капитал на человека, занятого на предприятии, тыс. руб. на чел. – X3;

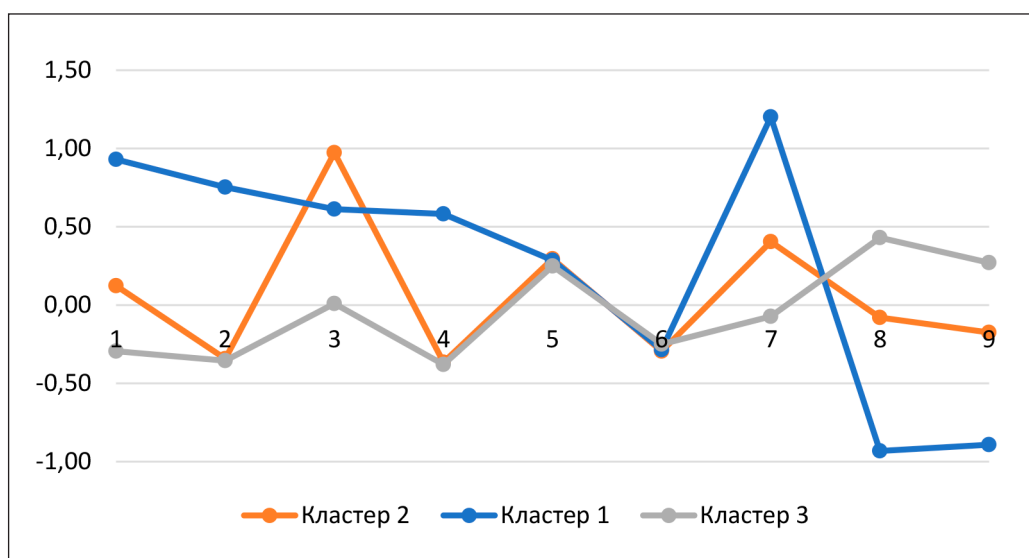


Рис. 2. Второй уровень кластеризации: нормированные профили кластерных групп в разрезе видов экономической деятельности на примере Республики Татарстан

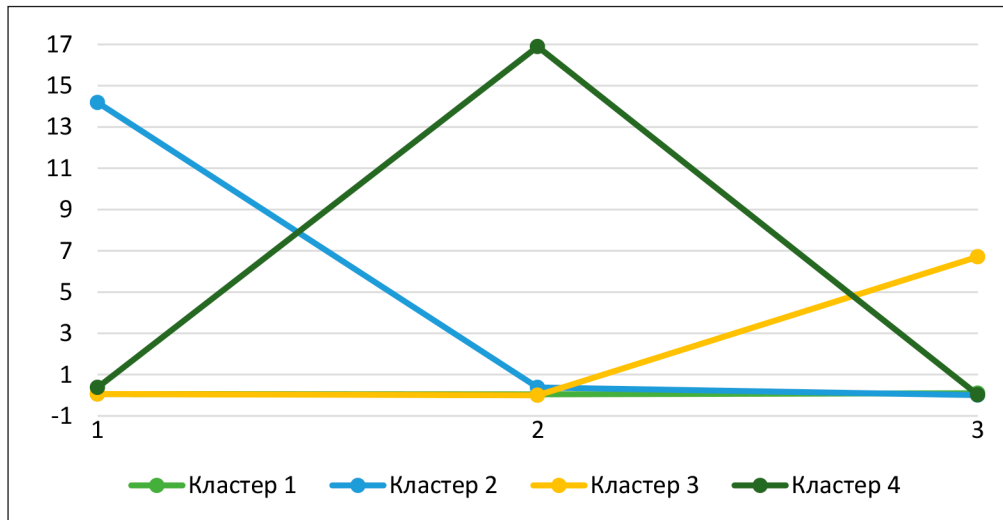


Рис. 3. Третий уровень кластеризации: нормированные профили кластерных групп предприятий нефтегазохимического комплекса Республики Татарстан

Примечание: Профили кластеров получены авторами по результатам кластерного анализа с выделением трех компонент:

Компонента 1 – уровень оплаты труда и профессиональных рисков (переменные X1, X7 и X8),
Компонента 2 – объем выручки и инвестиций в основной капитал в расчете на одного занятого (переменные X2 и X3),
Компонента 3 – производственный травматизм и компенсация рисков (переменные X4, X5 и X6)

- Отчисления в бюджеты всех уровней и обязательные отчисления во внебюджетные фонды на человека, занятого на предприятии, тыс. руб. на чел. – X4;

- Доля пострадавших при несчастных случаях на производстве с утратой трудоспособности на 1 рабочий день и более на списочную численность, % – X5;

- Доля пострадавших со смертельным исходом на списочную численность, % – X6;

- Численность работников, занятых на работах с вредными и (или) опасными условиями труда на списочную численность, % – X7;

- Численность работников, занятых под воздействием факторов трудового процесса на списочную численность, % – X8.

В этой части исследования также удалось выявить существенные различия на микроуровне (рис. 3).

Предприятиям первого кластера свойственен средний уровень рассматриваемых показателей, для второго кластера характерна занятость с высоким уровнем оплаты труда, сопровождающаяся профессиональными рисками, для третьего – характерны высокий уровень производственного травматизма отчислений на страхование. Четвертый

кластер объединил предприятия наиболее эффективные по развитию трудового потенциала.

Проведенная кластеризация показала неоднородность развития трудового потенциала в разрезе выборки предприятий выделенной отрасли. Это свидетельствует о том, что управление трудовым потенциалом на мезоуровне требует учета специфики не только территориального воспроизводственного контура, но сопровождается поляризацией субъектов хозяйственной деятельности внутриотраслевых взаимодействий.

На заключительном этапе исследования была реализована модель распределения трудового потенциала (система уравнений (1-5)) на примере Республики Татарстан в разрезе видов экономической деятельности, обеспечивающих основной прирост ВРП. Результаты моделирования представлены в таблице 4.

Полученные результаты, конечно, не могут быть обязательными с точки зрения практической реализации, но позволяют выявить наиболее эффективные виды экономической деятельности в части соотношения между конечным результатом – продуктом отрасли и затратами труда.

Таблица 4

Результаты моделирования

Виды экономической деятельности	Среднесписочная численность занятых, чел.	Среднесписочная численность занятых, рекомендованная моделью, чел.	Изменение, %	Отношение валовой добавленной стоимости отрасли к затратам на одного занятого в отрасли
Добыча полезных ископаемых	35654,6	36074,37	1%	25,9
Обрабатывающие производства	248026,5	247811,93	0%	4,1
Обеспечение электрической энергией, газом и паром; кондиционирование воздуха	47612,1	47469,12	0%	1,2
Строительство	92880,4	90845,35	-2%	4,7
Торговля оптовая и розничная, ремонт автотранспортных средств и мотоциклов	142554,5	140238,50	-2%	5,5
Деятельность гостиниц и предприятий общественного питания	20980,9	22324,81	6%	3,0
Транспортировка и хранение	152219,6	152016,43	0%	1,3
Деятельность финансовая и страховая	26863,2	28295,13	5%	0,4
Деятельность по операциям с недвижимым имуществом	33419,9	35136,05	5%	0,03

Источник: рассчитано авторами по [12].

Заключение

Эффективное использование трудового потенциала предполагает выявление специфических особенностей его пространственно-временной динамики. В данном исследовании показано, что распределение трудового потенциала неоднородно в разрезе регионов и рассматриваемых видов экономической деятельности, а также и на уровне предприятий и организаций, образующих отрасль.

Анализ динамики среднесписочной численности занятых выявил устойчивую тенденцию к ее снижению в большей части видов экономической деятельности, образующих воспроизводственный контур региона или национальной экономики в целом. Принимая во внимание, что такая динамика может являться следствием закономерных изменений, вызванных в первую очередь эффектами цифровой

трансформации, следует выделять в региональном многообразии лучшие практики, позволяющие эффективно извлекать дополнительную ценность при использовании трудовых ресурсов в условиях проявления рисков, сопутствующих ведению профессиональной деятельности, и изменениях внешней конъюнктуры.

Выявление типологических групп субъектов хозяйственной деятельности по уровню развития трудового потенциала может являться основой для построения оптимального баланса трудовых ресурсов.

Результаты данной работы могут быть использованы для принятия обоснованных управленческих решений в области оптимизации распределения трудового потенциала региона и также для разработки стратегий социально-экономического развития, способствуя устойчивому и эффективному развитию экономики региона в целом.

Библиографический список

1. Шевякин А.С. Современные подходы к категории трудового потенциала региона // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2024. № 10-1. С. 139-143. URL: <https://vaael.ru/ru/article/view?id=3788> (дата обращения: 08.06.2025). DOI: 10.17513/vaael.3788. EDN DDBQZS.
2. Аксянова А.В., Гадельшина Г.А. Выявление типологических особенностей структуры рынка труда в разрезе видов экономической деятельности // Экономический вестник Республики Татарстан. 2021. № 4. С. 5-9. EDN: AYODWD.
3. Кудрявцева С.С., Шинкевич М.В. К вопросу об оценке ресурсной эффективности производственных систем // Петербургский экономический журнал. 2024. № 4. С. 121-130. EDN: GBHTWQ.
4. Аксянова А.В., Гадельшина Г.А. Пространственно-временной анализ факторов, определяющих динамику потребления населением платных услуг (на примере федеральных округов Российской Федерации) // Экономический анализ: теория и практика. 2024. Т. 23. № 1 (544). С. 171-187. DOI: 10.24891/ea.23.1.171. EDN: OEONHZ.
5. Райская М.В., Аксянова А.В. Методика оценки характера эффективности инновационных процессов в среднетехнологичных отраслях обрабатывающей промышленности Российской Федерации // Вопросы инновационной экономики. 2023. Т. 13. № 4. С. 2059-2074. EDN: DJVXHV.
6. Зайцева И.В., Семенчин Е.А., Гимбицкий В.А. Математическая модель оптимального распределения трудового потенциала региона по отраслям экономики // Фундаментальные исследования. 2013. № 8–2. С. 282-286. EDN: QJEZNH.
7. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] // https://rosstat.gov.ru/labor_market_employment_salaries (дата обращения: 08.06.2025).
8. Федеральная служба государственной статистики. База данных ЕМИСС [Электронный ресурс]. URL: <https://www.fedstat.ru/indicator/57824> (дата обращения: 08.06.2025).
9. Федеральная служба государственной статистики. База данных ЕМИСС [Электронный ресурс]. URL: <https://www.fedstat.ru/indicator/57848> (дата обращения: 08.06.2025).
10. Федеральная служба государственной статистики. База данных ЕМИСС [Электронный ресурс]. URL: <https://www.fedstat.ru/> (дата обращения: 08.06.2025).
11. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2024: Р32 Стат. сб. / Росстат. М., 2024. 1081 с. [Электронный ресурс]. URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/210> (дата обращения: 08.06.2025).
12. Республика Татарстан, статистический сборник 2024 [Электронный ресурс]. URL: https://16.rosstat.gov.ru/publication_collection/document/41917 (дата обращения: 08.06.2025).

УДК 336.1

А. В. Бессонов

Московский финансово-промышленный университет «Синергия», Москва,
e-mail: 79614107504@mail.ru

ПРОБЛЕМЫ БЮДЖЕТНОГО ФЕДЕРАЛИЗМА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Ключевые слова: бюджетный федерализм, федеральный бюджет, дисбаланс бюджетов, межбюджетные трансферты, социально-экономическое развитие.

Настоящая статья анализирует дисфункции бюджетного федерализма РФ. Бюджетный федерализм понимается как система распределения полномочий, доходов и расходов между уровнями власти для финансовой автономии межрегионального выравнивания. Каркас межбюджетных отношений формирует федеральный бюджет, вокруг которого выстраиваются каналы выравнивания и стимулирующие механизмы. Нормативная база представлена развернутым массивом актов, регламентирующих разграничение компетенций, состав доходов и расходов, правила трансфертов, требования прозрачности и бюджетной дисциплины. В статье представлены принципы бюджетного федерализма. Вместе с тем, несмотря на развитую правовую базу и закреплённые принципы, практика демонстрирует разрыв между правовой моделью и фактическим функционированием бюджетного федерализма. Фиксируется избыточная централизация финансовых потоков, ограниченная самостоятельность регионов и муниципалитетов, высокая зависимость от трансфертов, узкая собственная доходная база на местном уровне. Статистические данные по доле дотаций в доходах консолидированных бюджетов, концентрации ключевых налогов на федеральном уровне и коэффициенты налоговой обеспеченности подтверждают вертикальный дисбаланс. Критические зоны связаны с несоответствием переданных расходных полномочий закреплённым источникам их финансирования. На основании полученных выводов были сформулированы перспективные направления решения выявленных недостатков.

A. V. Bessonov

Moscow Financial and Industrial University "Synergy", Moscow,
e-mail: 79614107504@mail.ru

PROBLEMS OF BUDGETARY FEDERALISM IN THE RUSSIAN FEDERATION

Keywords: fiscal federalism, federal budget, budget imbalance, interbudgetary transfers, socio-economic development.

This article analyzes the dysfunctions of fiscal federalism in the Russian Federation. Fiscal federalism is understood as a system of distributing powers, revenues, and expenditures between levels of government to ensure financial autonomy and interregional equalization. The federal budget forms the framework for interbudgetary relations, around which equalization channels and incentive mechanisms are built. The regulatory framework is represented by an extensive array of acts regulating the delineation of powers, the composition of revenues and expenditures, transfer rules, transparency requirements, and budgetary discipline. The article presents the principles of fiscal federalism. However, despite the developed legal framework and enshrined principles, practice demonstrates a gap between the legal model and the actual functioning of fiscal federalism. Excessive centralization of financial flows, limited autonomy of regions and municipalities, high dependence on transfers, and a narrow local revenue base are observed. Statistical data on the share of subsidies in consolidated budget revenues, the concentration of key taxes at the federal level, and tax coverage ratios confirm the vertical imbalance. Critical areas are related to the discrepancy between delegated expenditure authority and the assigned funding sources. Based on the findings, promising areas for addressing the identified shortcomings were developed.

Введение

Оптимизация бюджетного федерализма остается одной из долгосрочных задач финансовой политики России, что подчеркивается неизменной актуальностью повышения результативности регионального и муниципального управления уже на про-

тяжении более чем пятнадцати лет. Длительный период времени приоритетом являлась стабилизация федерального бюджета как ключевого элемента финансовой безопасности государства, тогда как субнациональные уровни финансировались преимущественно по остаточному принципу при одновремен-

ном нарастании объема возложенных на них расходных обязательств. Возникшее рассогласование породило искажения в бюджетной конфигурации субъектов и муниципалитетов, компенсируемые, как правило, расширением практики межбюджетных трансфертов. Такая компенсация не стимулировала локальную проактивность и финансовую ответственность, а часто ослабляла мотивацию региональных и местных органов власти к наращиванию собственных доходов и оздоровлению бюджетов. Следовательно, создание действенной модели федерализма должно рассматриваться в числе приоритетов реформирования бюджетной системы [1, с.212].

Несмотря на заметный массив отечественных исследований, посвященных федеративным бюджетным отношениям, теоретическая согласованность и практическая дееспособность действующей модели остаются предметом дискуссий.

Цель настоящего исследования заключается в выявлении ключевых дефицитов функционирования бюджетного федерализма в России и формировании предложений, направленных на их преодоления.

Материал и методы исследования

Эмпирической базой служат показатели, характеризующие динамику межбюджетных трансфертов и структуру доходов субнациональных бюджетов, а также результаты отечественных исследований по бюджетному процессу, принципам федерализма и организации трансфертной поддержки [2, с.24]. Методологический инструментарий включает аналитический обзор литературы, сравнительный и статистический анализ, а также синтетическую интерпретацию теоретических и практических материалов [3, с.228].

Результаты исследования и их обсуждение

Федеративная конструкция государственного устройства предопределяет особые требования к бюджетному механизму: необходима согласованная работа федерального, регионального и муниципальных бюджетов, обеспечивающая целостность финансовой системы и управляемость межбюджетных потоков [3, с.228]. Центральное звено – федеральный бюджет, принимаемый в форме закона и фиксирующий публичные финансово-экономические отношения,

а также порядок формирования и использования централизованного фонда денежных средств [4, с.229]. Через федеральный бюджет аккумулируются ресурсы корпоративного сектора и часть доходов населения: далее происходит целевая аллокация на приоритеты общественного развития. Консолидируемые доходы образуют материальную базу реализации государственных функций и программ.

Работа бюджетной системы при полноценном действии принципов бюджетного федерализма выходит за рамки макростабилизации. Бюджет становится инструментом ускорения структурной модернизации, технологического обновления и инфраструктурного развития, повышая производственный потенциал и поддерживая научно-технический прогресс. Эффективность такой роли напрямую зависит от ясного разграничения компетенций и устойчивости доходной базы каждого уровня власти.

Единой нормативной дефиниции понятия «бюджетный федерализм» не сформулировано. Конституционные положения задают основу разграничения публичных полномочий, а нормы Бюджетного кодекса закрепляют принципы единства и согласованности бюджетной системы, на которых строится федеративная бюджетная архитектура. Научная традиция предлагает несколько ракурсов интерпретации. В одном из подходов бюджетный федерализм трактуется как базовый принцип функционирования бюджетной системы, призванный согласовать интересы субъектов Федерации с общегосударственными целями через распределение доходов, расходов и полномочий между уровнями власти [5, с.28]. Подобная оптика позволяет выделить двуединый каркас: вертикальное измерение и горизонтальное измерение. Вертикальное измерение концентрируется на согласовании доходных источников с расходными обязательствами между уровнями власти; горизонтальное измерение направлено на сглаживание различий в бюджетной обеспеченности территорий одинакового статуса. Межбюджетные отношения становятся рабочим механизмом балансировки обеих плоскостей [6, с.82].

Иная линия интерпретации рассматривает бюджетный федерализм как систему принципов организации бюджетного устройства и одновременно как форму построения многоуровневой финансовой системы. В фокусе – взаимодействие уровней

власти ради рационального распределения доходов и ответственности, а также институциональные правила, регулирующие межбюджетные трансферты и бюджетный процесс [7, с.339]. Подобное прочтение подчёркивает не только юридическую, но и управленческую природу феномена: правила формируют стимулы, влияющие на поведение регионов и муниципалитетов.

Концептуально целесообразно определять бюджетный федерализм как порядок организации межбюджетных отношений в федеративном государстве, основанный на разграничении бюджетных полномочий, доходов и расходов между уровнями власти с прицелом на финансовую автономию каждого уровня, надёжное исполнение публичных функций и выравнивание социально-экономических условий в пространстве страны [8, с.400]. Такая конструкция проявляется в архитектуре бюджетной системы РФ: иерархия уровней, институциональная обособленность бюджетов и формализованные каналы перераспределения. Вертикальная компонента требует соответствия объёма переданных расходных полномочий устойчивым доходным источникам; горизонтальная – нацелена на компенсацию стартовых различий в налоговом потенциале и издержках предоставления общественных благ.

На законодательном уровне можно отметить некоторую специфику закрепления бюджетного федерализма. Условия реализации бюджетного федерализма закреплены в Конституции РФ [9]. Конституция РФ закрепляет фундаментальные положения,

определяющие единство государственной власти, а также регулирует распределение и разграничение сфер ведения, полномочий и компетенций между федеральными органами и субъектами Федерации. [10, с.123]. Нормативная база принципов бюджетного федерализма отражена в Бюджетном кодексе РФ [11]. В данном документе зафиксированы ключевые начала бюджетного устройства, среди которых особое значение имеют самостоятельность бюджетов, разграничение доходных источников, расходных обязательств и способов покрытия дефицита между уровнями бюджетной системы государства. Кроме того, Бюджетным кодексом РФ закреплено, что каждый субъект должен иметь собственный бюджет для исполнения расходных обязательств. Федеральный бюджет не может поглотить иные бюджеты или допустить их слияния [8, с.54]. На основе сказанного представим признаки бюджетного федерализма в России на рисунке 1 [8, с.55].

Таким образом, фактически, процесс формирования бюджетного федерализма в России привел к тому, что на сегодняшний день сформирована трехуровневая бюджетная система, в рамках которой разграничены полномочия субъектов РФ и муниципальных образований, установлены принципы бюджетной системы, распределены источники доходов, регламентированы основания распределения межбюджетных трансфертов и основы межбюджетного выравнивания, сформирована действующая нормативная правовая база в области бюджетного федерализма.

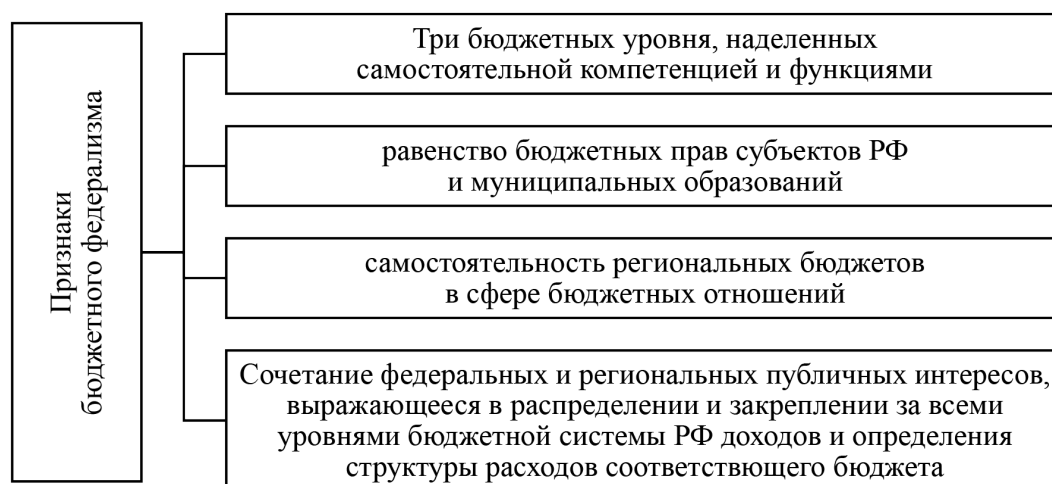


Рис. 1. Признаки бюджетного федерализма в России



Рис. 2. Структура налоговых доходов местных бюджетов в 2023 году в % [13]

Вместе с тем, можно констатироваться, что некоторые принципы бюджетного федерализма реализуются слабо и в большей степени носят декларативный характер, нежели практический. Вся бюджетная система РФ излишне централизована, что нарушает принцип самостоятельности бюджетов. Об этом говорит система разграничения доходов между бюджетами и высокая зависимость регионов от центра.

Налоги в подавляющем большинстве концентрируются в федеральном бюджета, и последующее распределение доходов происходит по остаточному принципу. Формирование региональных и местных бюджетов в основном осуществляется за счет федеральных налогов, в то время как доля региональных и местных налогов незначительна в бюджетах регионов и муниципалитетов [13] (рис. 2).

По итогам 2023 г. совокупные доходы местных бюджетов достигли 7 136,9 млрд руб., что выше уровня 2022 г. на 10,2% (+658,9 млрд руб.). В структуре поступлений: налоговые доходы – 1 974,2 млрд руб. (+10,7%), неналоговые доходы – 351,7 млрд руб. (+14,7%), межбюджетные трансферты – 4 811 млрд руб. (+9,7%). Основные драйверы прироста – увеличение поступлений НДФЛ (+186,5 млрд руб.) и наращивание объемов межбюджетных субсидий (+167,8 млрд руб.) [17].

Принципы самостоятельности и равенства бюджетов формально закреплены, однако фактическая реализация ограничена. Региональные и муниципальные власти не располагают достаточной свободой при

определении сроков уплаты, порядка исчисления и величины ставок по региональным и местным налогам. Ключевые параметры устанавливаются федеральным законодательством, что повышает зависимость субнациональных бюджетов от решений центра и ослабляет действие декларируемых принципов [6, с.83]. Нормативная база бюджетного федерализма сформирована, практическая реализация требует корректировки.

Оптимальная конфигурация федеративных финансов предполагает соразмерность расходных полномочий и закреплённых доходных источников на каждом уровне публичной власти. Региональные и местные налоги целесообразно регулировать по модели «федеральный коридор – субнациональная настройка»: федеральный уровень фиксирует минимальные и максимальные пределы ставок и общие правила администрирования; субъекты РФ и муниципалитеты определяют конкретные значения, учитывая локальные экономические условия и не выходя за установленные пределы. Вертикальные и горизонтальные дисбалансы подлежат сглаживанию через соответствующие механизмы межбюджетного выравнивания. Текущие объёмы трансфертов, направляемые бюджетам субъектов РФ, остаются значительными, что подтверждает устойчивую зависимость региональных финансов от федеральной поддержки и усиливает необходимость параметрической перенастройки выравнивающих инструментов. При этом, ежегодный объём межбюджетных трансфертов практически не меняется (рис. 3).

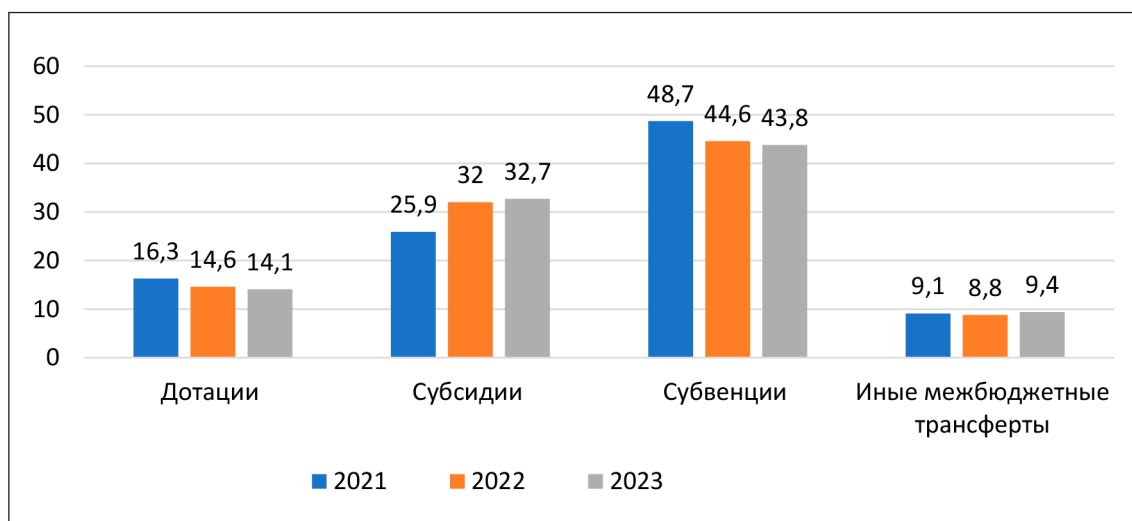


Рис. 3. Структура межбюджетных трансфертов в% [13]

Актуальные параметры межбюджетных трансфертов (МБТ) демонстрировали устойчивость пропорций по видам финансовой помощи: доминируют субвенции – 43,8% и субсидии – 32,7% в общем объёме поддержки местных бюджетов. Существенных структурных сдвигов за последние годы не зафиксировано, что сигнализирует о стабильной, но инерционной архитектуре перераспределения.

Необходимость МБТ не вызывает сомнений, поскольку они обеспечивают исполнение публичных обязательств в условиях неоднородной налоговой базы. Вместе с тем доводы научной литературы подчёркивают риск формирования иждивенческих установок у получателей и ослабления хозяйственной инициативы [9, с.124]. Выравнивание нивелирует мотивацию к наращиванию собственных доходов, провоцирует пассивность региональных и муниципальных администраций в вопросах экономической политики и сужает пространство для инвестиционных решений. Ограниченная свобода бюджетного манёвра при высокой доле трансфертов осложняет формирование долгосрочных программ развития территорий. Указанная логика отражена и в оценке исследователей: «существующая система межбюджетных трансфертов лишает регионы мотивации к приобретению бюджетной самостоятельности» [13, с.197].

Отказ от МБТ не рассматривается как вариант, поскольку асимметрия налогового потенциала и разная стоимость предоставления общественных услуг делают

перераспределение объективно необходимым. Рациональный путь – переопределение функций трансфертных инструментов. Подход «поддержка ради поддержки» стоит заменить конструкцией, ориентированной на стимулирование развития, расширение финансовой автономии и самообеспечения. Для достижения цели требуется усиление условности предоставления помощи: привязка к результатам, проектные форматы с измеримыми KPI, софинансирование капиталобразующих расходов, антидотационные ограничения при устойчивом невыполнении целевых индикаторов.

Отдельного внимания заслуживает дотационная составляющая. Статистика и практика использования дотаций показывают слабую сопряжённость с задачами экономического роста: значительные объёмы поддержки не всегда сопровождаются структурными изменениями и повышением налоговой отдачи. Иллюстрацией выступает Республика Дагестан: в 2021–2023 гг. поступали наибольшие объёмы дотаций, при этом регион сохранял позиции среди наименее развитых по ряду социально-экономических показателей. Пример фиксирует системную проблему дизайна инструмента: текущая конфигурация дотаций компенсирует дефицит, но редко меняет поведенческие стимулы (рис. 3).

Динамика межбюджетной помощи указывает на наращивание дотаций для части регионов, однако сопоставимый прирост социально-экономических показателей не прослеживается.

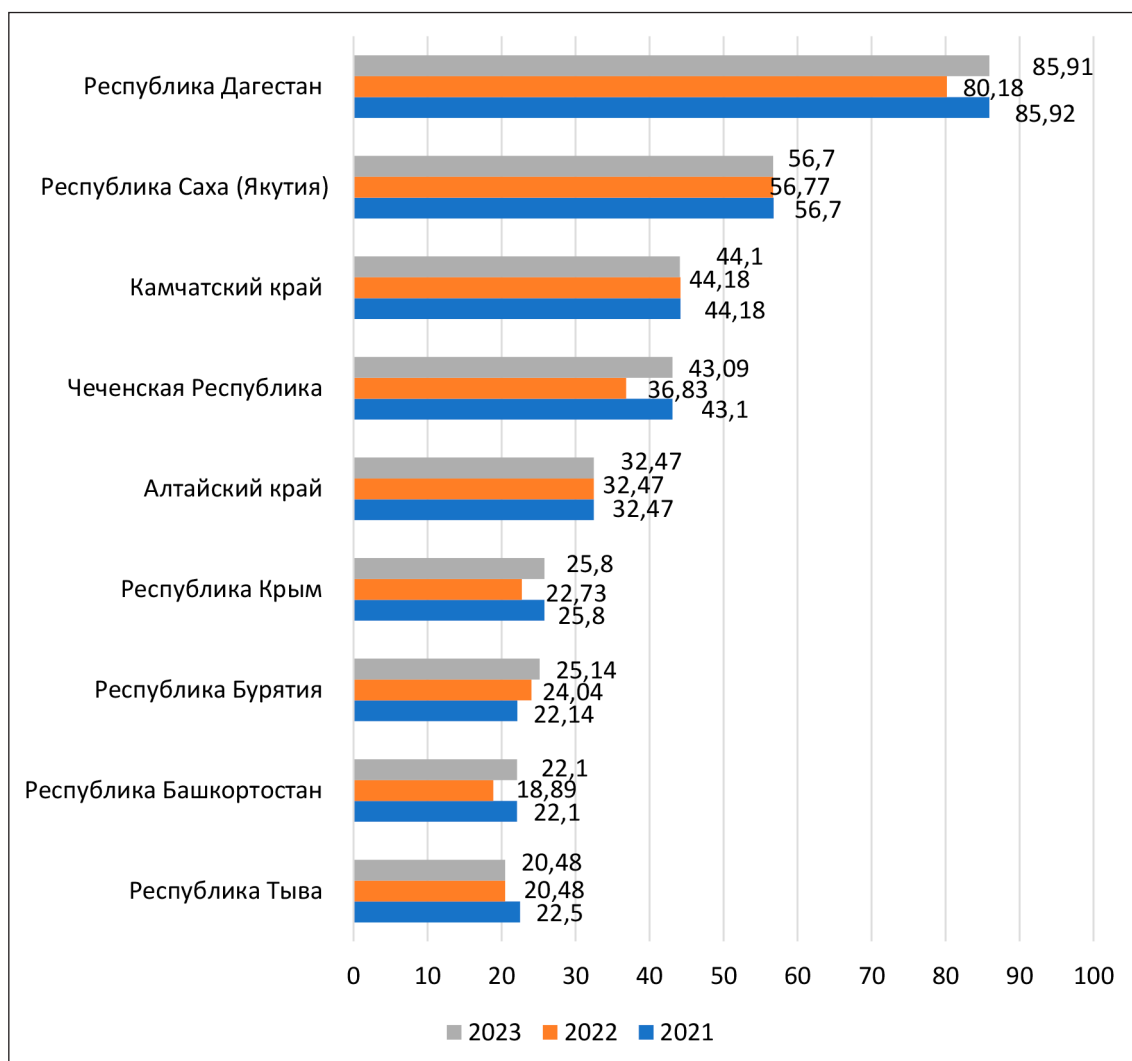


Рис. 4. Распределение дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов РФ за 2021-2023гг. (млрд руб.) [15-17]

Усиление трансфертной поддержки без изменения стимулов ограничивает управленческую инициативу и не формирует устойчивые драйверы роста. Наблюдаемый разрыв между объёмом безусловной помощи и слабой динамикой валового регионального продукта, налоговой отдачи и занятости подтверждает низкую отдачу дотационной модели.

Региональный уровень располагает ключевыми актами, регламентирующими бюджетный процесс, что поддерживает формальную управляемость финансовых потоков. Муниципальный уровень демонстрирует системные пробелы: отсутствуют комплекты стратегических документов, предусмотренные п. 5 ст. 11 Федерального закона «О стратегическом планирова-

нии в Российской Федерации»; часть документов принята до утверждения региональных стратегий и не синхронизирована по целям, индикаторам и срокам. Возникает несоответствие между долгосрочными целями пространственного развития и фактическими приоритетами, закреплёнными в локальных планах. Слабые контуры мониторинга внедрения финансовых новаций снижают качество управления публичными финансами и увеличивают риск нецелевого перераспределения ресурсов.

Опора на масштабируемость муниципального уровня создаёт резерв для укрепления собственной доходной базы. Статистика указывает на прогресс административной консолидации: в 2023 г. количество муниципальных образований составило

18 288 ед., что на 1 186 поселений меньше, чем в 2022 г.; создано 125 муниципальных округов. Укрупнение бюджетов, унификация администрирования и концентрация компетенций повышают устойчивость налоговых и неналоговых поступлений, расширяют возможности проектного финансирования и уменьшают зависимость от федеральных трансфертов [18, с.15].

Выводы

В свете сказанного и завершая проводимый анализ представляется возможным сформулировать ряд выводов, которые будут отражать перспективные задачи, решение которых позволило бы повысить эффективность бюджетных отношений в России, а также приблизить к завершению процесс построения бюджетного федерализма.

1. Разграничение компетенций и ресурсное обеспечение. Перенос полномочий допустим при закреплении достаточных источников доходов и ясных расходных мандатов; критерием выступает функциональная целесообразность и управляемость на уровне исполнения.

2. Миграционная привлекательность и маркетинг территорий. Повышение мобильности населения внутри страны приоритизирует юрисдикции с дефицитом трудовых ресурсов. Инструментарий – упрощение процедур релокации, налогово-регуляторные стимулы, бренд-стратегии регионов. Рост занятости и потребления приводит к увеличению НДС и НДФЛ, укрепляя самостоятельность бюджетов.

3. Проектное софинансирование и ГЧП-модели. Запуск инфраструктурных проектов в дотационных регионах на основе софинансирования и механизмов государственно-частного партнёрства. Условие – жёсткая привязка к измеримым индикаторам (прирост налоговой базы, загрузка мощ-

ностей, экспортная выручка) и горизонту окупаемости.

4. Мониторинг нормативной базы и синхронизация планов. Внедрение регламентного цикла обновления стратегий с обязательной верификацией соответствия региональным документам и национальным целям; создание единой витрины индикаторов бюджетного процесса с квартальной отчётностью. Контур контроля должен охватывать подготовку, утверждение и корректировку документов на региональном и муниципальном уровнях.

5. Административная консолидация и объединение бюджетов. Продолжение укрупнения территорий там, где объединение повышает управляемость и снижает удельные административные расходы. Концентрация закупок, общая казначейская инфраструктура, унификация налогового администрирования формируют масштабный эффект и стабилизируют доходную базу. Реализация представленных мероприятий может позволить сократить асимметричность федеративных межбюджетных отношений, что позволит более эффективно распределять финансовые ресурсы.

Преимущество устойчивой межбюджетной архитектуры достигается не объёмом безусловной помощи, а качеством стимулов и управленческих контуров. Перенастройка дотаций от компенсаторной модели к стимулирующей, синхронизация стратегических документов, развитие проектного финансирования и углубление административной консолидации создают основу для снижения асимметрии межбюджетных отношений и повышения эффективности распределения ресурсов. Комплекс предложенных мер повышает автономию субнациональных бюджетов, укрепляет налоговый потенциал и формирует предпосылки устойчивого роста без наращивания зависимости от федеральной поддержки.

Библиографический список

1. Каюмова Л.Ш. К вопросу о некоторых проблемах реализации принципов бюджетного федерализма в Российской Федерации // Экономика и предпринимательство. 2019. № 8(109). С. 211-217. EDN: KKYQWO.
2. Бессонов А.В. Экономическая сущность бюджетного процесса и его роль в системе распределения бюджетных средств // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2024. № 7-1. С. 24-27. DOI: 10.17513/vaael.3555
3. Бессонов А.В. Механизм распределения бюджетных средств: сущность, цель и задачи // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2024. № 7-2. С. 228-232. DOI: 10.17513/vaael.3585.

4. Бессонов А.В. Специфика бюджетного федерализма в Российской Федерации // Вестник Института дружбы народов Кавказа (Теория экономики и управления народным хозяйством). Экономические науки. 2025. № 1(73). С. 81-87.
5. Ахуньянова А.И. Формирование федерального бюджета: сущность и функции // Академическая публицистика. 2022. № 2-1. С. 53-58. EDN: TNDDBF.
6. Коломиец А.Г. Расходы федерального бюджета Российской Федерации на здравоохранение в контексте пандемических угроз // Вестник Института экономики Российской академии наук. 2022. № 2. С. 27-38. DOI: 10.52180/2073-6487_2022_2_27_38.
7. Зарипов Р.Р. Правовые основы сбалансированности федерального бюджета // Заметки ученого. 2022. № 3-1. С. 337-340.
8. Храмченко А.А., Терещенко О.В., Захарченко П.А., Трубицина А.А. Актуальные проблемы бюджетного федерализма в современной России // Вестник Академии знаний. 2022. № 49 (2). С. 397-403. EDN: MZQVHM.
9. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993 с изменениями, одобренными в ходе общероссийского голосования 01.07.2020) [Электронный ресурс]. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28399/ (дата обращения: 12.05.2025).
10. Ткаченко Р.В. Роль бюджетного регулирования в современном обществе // Актуальные проблемы российского права. 2020. № 11. С. 122-132. DOI: 10.17803/19941471.2020.120.11.122-132.
11. Бюджетный кодекс Российской Федерации: Федеральный закон от 31.07.1998 № 145-ФЗ (с изм. и доп.). [Электронный ресурс]. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19702/ (дата обращения: 18.05.2025).
12. Михайленко И.А. К вопросу о проблемах бюджетного федерализма // Вестник Гуманитарного университета. 2017. № 1. С. 36-42. EDN: YHPN XR.
13. Результаты мониторинга исполнения местных бюджетов и межбюджетных отношений в субъектах Российской Федерации на региональном и муниципальном уровнях за 2023 год [Электронный ресурс]. URL: https://minfin.gov.ru/ru/performance/regions/monitoring_results/Monitoring_local?id_38=307949-rezultaty_monitoringa_ispolneniya_mestnykh_byudzhetrov_i_mezhbyudzhethnykh_otnoshenii_v_subektakh_rossiiskoi_federatsii_na_regionalnom_i_munitsipalnom_urovnyakh_za_2023_god (дата обращения: 15.05.2025).
14. Чепкасова П.А., Никитенко Ю.В. Анализ проблем бюджетного федерализма в России // Экономика и бизнес: теория и практика. 2020. № 10-2(68). С. 196-199. EDN: MJSXAM.
15. Распределение дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов Российской Федерации на 2022 год и на плановый период 2023 и 2024 годов [Электронный ресурс]. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_402647/b1fe5b85ffb99671741c1344c2fd86e572143817/ (дата обращения: 17.05.2025).
16. Распределение дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов Российской Федерации на 2023 год и на плановый период 2024 и 2025 годов [Электронный ресурс]. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_433298/065170e6ac1cbd4d98b74b311f9551de7a070aa8/ (дата обращения: 05.06.2025).
17. Результаты мониторинга местных бюджетов [Электронный ресурс]. URL: https://minfin.gov.ru/ru/performance/regions/monitoring_results/Monitoring_local/results/ (дата обращения: 15.05.2025).
18. Бессонов А.В. Преодоление проблем несбалансированности бюджетной системы в Российской Федерации // Вестник Института дружбы народов Кавказа (Теория экономики и управления народным хозяйством). Экономические науки. 2025. № 1(73). С. 13-19.

М. М. Богданова

Алтайский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», Барнаул

П. А. Косёнова

Алтайский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», Барнаул, e-mail: PAKosenkova@fa.ru

С. В. Левичева

Алтайский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», Барнаул

А. А. Букина

Алтайский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», Барнаул

НАЛОГ НА ДОХОДЫ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ: ИСТОРИЯ И СОВРЕМЕННОСТЬ

Ключевые слова: налог на доходы физических лиц, подоходный налог, прямое налогообложение, налоговая политика, налоговые изменения.

В данной статье обоснована значимость налога на доходы физических лиц в современной налоговой системе с помощью таких методов, как анализ и синтез, сравнение, индукция и дедукция, логика и аргументация. Рассмотрены изменения налога, вводимые с 1 января 2025 года. Представлены результаты анализа исторических этапов и особенностей подоходного налогообложения в России и зарубежных странах, определена роль изменений налоговой нагрузки населения посредством проведения анализа среднедушевого дохода граждан. Выделены зарубежные страны с максимальной ставкой налога. Можно отметить, что Австралия, Дания и Франция имеют самые высокие ставки. Это свидетельствует о неблагоприятных условиях для индивидуального предпринимательства и высокой роли прямого налогообложения. Введение прогрессивной шкалы налогообложения в России призвано установить равномерное распределение налоговой нагрузки в зависимости от уровня доходов граждан. Также изменения коснулись налоговых вычетов, определенных видов расходов и порядка формирования налоговой базы. Основной причиной налоговых изменений стало покрытие военных расходов и попытка добиться увеличения доходов бюджета без существенного увеличения размера налогов. Отметим, что косвенное влияние налоговых поправок отразится на доходах каждого гражданина.

M. M. Bogdanova

Altai Branch of the Financial University under the Government of the Russian Federation, Barnaul, e-mail: mmbogdanova@fa.ru

P. A. Kosenkova

Altai Branch of the Financial University under the Government of the Russian Federation, Barnaul, e-mail: PAKosenkova@fa.ru

S. V. Levicheva

Altai Branch of the Financial University under the Government of the Russian Federation, Barnaul, e-mail: svlevicheva@fa.ru

A. A. Bukina

Altai Branch of the Financial University under the Government of the Russian Federation, Barnaul, e-mail: buk1na.ar@yandex.ru

PERSONAL INCOME TAX: HISTORY AND PRESENT

Keywords: personal income tax, income tax, direct taxation, tax policy, tax changes.

This article substantiates the importance of personal income tax in the modern tax system using methods such as analysis and synthesis, comparison, induction and deduction, logic and argumentation. The tax changes introduced from January 1, 2025 have been reviewed. The results of the analysis of the historical stages and features of income taxation in Russia and foreign countries are presented, the role of changes in the tax burden of the population is determined by analyzing the average per capita income of citizens. The foreign countries with the maximum tax rate are highlighted. It can be noted that Australia, Denmark and France have the highest rates. This indicates unfavorable conditions for individual entrepreneurship and the high role of direct taxation. The introduction of a progressive scale of taxation in Russia is designed to establish an even distribution of the tax burden depending on the income level of citizens. The changes also affected tax deductions, certain types of expenses and the procedure for forming the tax base. The main reason for the tax changes was to cover military expenses and an attempt to increase budget revenues without significantly increasing taxes. It should be noted that the indirect impact of tax amendments will affect the income of every citizen.

Введение

С 1 января 2025 года вступили в силу многие изменения в российской системе налогообложения, в том числе по одному из самых крупных налогов – налогу на доходы физических лиц. Данный налог – один из самых распространенных налогов во всем мире, в той или иной форме он существует практически в каждой системе налогообложения, а прообразами налога являлись различные виды податей и оброков. Главные особенности налога: налогоплательщиком является физическое лицо, объектом налогообложения выступает прямой личный реальный совокупный доход гражданина. Основные изменения касаются введения прогрессивной шкалы ставок налога. С одной стороны, это предполагает более справедливое распределение налогового бремени между различными слоями населения. Но с другой стороны, в условиях значительной части нелегальных доходов прогрессивная шкала ставок может только ухудшить положение и приведет к рискам сокрытия или миграции трудовых доходов. Как принятые изменения налога скажутся на налогоплательщиках? Каковы исторические предпосылки подоходного налогообложения, и насколько НДФЛ в России отличается от его аналогов в зарубежных странах? Как избежать риска сокрытия реальных совокупных доходов и уменьшения налогооблагаемой базы?

Цель исследования – на основе анализа исторических этапов и особенностей подоходного налогообложения в России и зарубежных странах, выявить роль и значение налога на доходы физических лиц, и определить, насколько вводимые изменения повлияют на налоговую нагрузку населения.

Материалы и методы исследования

Предметом исследования определим сущность налога на доходы физических лиц

в России и за рубежом, в контексте вводимых налоговых изменений.

В качестве теоретической и методологической базы исследования выступили положения, установленные нормативно-правовыми актами Российской Федерации, исторические справки, научные труды российских экономистов, аналитические записки экспертов, материалы периодической печати.

Методическая база исследования включает общенаучные и специальные методы исследования, в частности: анализ и синтез, сравнение, индукция и дедукция, логика и аргументация.

Результаты исследования и их обсуждение

В России история НДФЛ начинается с подушной подати, введенной Петром I вместо подворовой подати. Для этого в 1712 году была проведена перепись населения, которая выявила около 6 млн. чел. плательщиков подати. Подушная (подушевая, то есть с одной «души» – с одного человека) подать представляла собой налог, который платили все лица мужского пола в равном размере. Первые попытки изменить подворовую подать были сделаны еще преемником Петра, его братом Федором Алексеевичем, но именно Петр I установил окончательно все изменения и превратил подворовую подать в подушную, чтобы покрыть расходы на содержание и размещение регулярной армии. После всех проверок, подсчетов и ревизий, которые длились не один год, был назначен окончательный размер подушной подати (оклад) в 74 копейки. Через год размер подати сократили до 70 копеек, но он был одинаков для крестьян, мещан и крепостных [2, с. 44]. Этот же налог платили дворяне, которые не несли государственную службу. Освобождались от налога только штатные

духовные лица и дворяне на государственной службе. Так Петр I хотел простимулировать подданных работать на благо государства, то есть состоять на службе. Интересно, что чиновники различных ведомств тоже освобождались от налога, если состояли на государственной службе и имели дворянское звание.

На протяжении правления трех императриц (Екатерина I, Анна Иоанновна, Елизавета Петровна) и короткого правления Петра II и Анны Леопольдовны подушная подать оставалась в том виде, каком ее установил Петр I. Когда Петр III отменил уплату подати дворянами, одновременно освободив их от обязательной службы, а Екатерина II установила гильдейский сбор для купечества, поэтому купцы тоже оказались освобождены от уплаты подати. Таким образом, «подушная подать осталась отличительным признаком мещан и крестьян» [2, с. 45].

В XVIII веке размер подушной подати постоянно увеличивался, причем колебания в различных местностях составляли от 1 руб. 15 коп. до 2 руб. 61 коп [2, с. 45]. За поступление подушной подати отвечало всё крестьянское общество деревни (селения). Часто встречались случаи, когда всей общиной приходилось собирать установленную подать, так как беднейшие члены общины не могли внести даже малой доли в общую сумму.

Подушная подать за все время своего существования была важным, но тяжелым прямым налогом для населения. После отмены крепостного права этот сословный налог просуществовал еще 25 лет, пока с 1 января 1887 года не был отменен в европейской части России, но продолжал взиматься в Сибири.

После революции 1917 года и налоговой реформы 20-х годов XX века подушная подать была заменена на подоходно-поимущественный налог (подоходный налог). В годы существования СССР ставки подоходного налога менялись более 10 раз, в послевоенное время налог пробовали отменить, но затем снова вернули. Вместе с налогом на холостяков и бездетных граждан, подоходный налог стал основным прямым налогом, взимаемым с физических лиц трудоспособного населения. Размер ставки 13% был установлен в 80-х годах XX века, на доход, превышающий 101 руб. [6].

Начиная с 1991 года, в новой российской экономике происходит переориентация

и на новую систему налогообложения, отвечающую потребностям рыночных отношений. Однако на тот момент в стране было введено порядка 60 видов налогов и сборов, которые стали серьезным испытанием для населения и нового класса предпринимателей. Основные принципы подоходного налогообложения были установлены Законом от 7 декабря 1991 года «О подоходном налоге с физических лиц», и просуществовали до введения в силу второй части Налогового кодекса Российской Федерации. Это же закон определил единую шкалу прогрессивных ставок налога, перечень облагаемых и необлагаемых доходов, размеры налоговых вычетов по категориям граждан (социальным группам) и в зависимости от видов дохода (например, имущественные вычеты или связанные с ведением предпринимательской деятельности). В течение последующих 10 лет были внесены в закон несколько поправок (максимальная ставка менялась в диапазоне 60-30%, вводились новые виды налоговых вычетов), но сохранились без изменения прогрессивный принцип обложения и минимальная ставка налога в размере 12%, при доходе до 200 тыс. руб. [2, с. 46]. Ставки налога ежегодно корректировались с учетом инфляции. В 2001 году современный Налоговый кодекс РФ ввел новое название налога – налог на доходы физических лиц – и впервые в России установил плоскую шкалу налогообложения в размере 13% независимо от суммы дохода [1].

За рубежом НДФЛ по сравнению с другими видами налогов довольно «молод». Впервые он появился в Англии в 1798 году, как утроенный налог на роскошь (налогом на роскошь облагались доходы граждан свыше установленного прожиточного минимума), но не приобрел популярности и через 18 лет был отменен. Вторично его ввели там же в 1842 году, уже как прямой налог со всеми признаками подоходного налогообложения. В других странах НДФЛ стали применять с конца XIX – начала XX в.

В ряде европейских стран до введения прямого налога на доходы физических лиц (или его аналога) налоговые системы косвенно учитывали доходы населения при расчете реальных налогов. Например, в Англии и Германии существовал домовый налог, размер которого зависел от числа окон, этажей и комнат дома, что косвенно позволяло судить о социальном положении и доходах гражданина.

Большинство стран используют прогрессивные ставки налога, но встречаются и регрессивные ставки. Например, в Великобритании и Германии в налоговую базу входят: любые выплаты от работодателя, прибыль индивидуального предпринимателя, государственная пенсия, пособие безработным гражданам, проценты по банковским вкладам, дивиденды, доходы от сдачи имущества внаем. Распространена прогрессивная шкала налоговых ставок, их размер колеблется от 19% до 51% в зависимости от величины дохода; минимальный доход не облагается налогом.

В странах федеративной формы (Россия, Великобритания, Германия, Австрия, США и т.д.) налог на доходы физических лиц является федеральным, то есть принципы и правила обложения налогом установлены на федеральном уровне, а распределение по бюджетам происходит по-разному. Например, в Германии 42,5% поступлений от уплаченного налога направляются в федеральный бюджет, 42,5% – в бюджет соответствующей земли и 15% – в местный бюджет. В России распределение поступлений от НДФЛ зависит от того, кто является налогоплательщиком, при этом в бюджет субъекта РФ зачисляются 85%, в местный бюджет – 15% от НДФЛ.

Как отмечает в своем научном исследовании коллектив авторов под руководством Д.И. Ряховского, в структуре поступлений внутреннего валового продукта (далее – ВВП) многих зарубежных стран, как развитых, так и развивающихся, подоходные налоги занимают значительную долю. Но удельный вес данных налогов сильно варьируется: от 5,7% в Китае, до 52,2% в Дании. В странах с высоким уровнем ВВП данная цифра в среднем составляет 24,3% ВВП, что связано с высокими доходами населения, которые, в свою очередь, обусловлены высокой степенью инвестиций и большим количеством транснациональных корпораций. В других зарубежных странах, где уровень ВВП ниже, доля подоходных налогов в ВВП составляет от 8 до 10% [10]. Наибольшая доля общих налоговых поступлений от подоходного налога в структуре ВВП наблюдается у Дании (52,2%), США (42,1%), Исландии (41,4%), Канады (36,5%), ЮАР (35,9%), Ирландии (32,8%) и Швейцарии (30,6%). Такие цифры доказывают, что на экономический рост не оказывает существенного влияния такая структура доходов, при ко-

торой налоги на доходы занимают больший удельный вес, чем налоги на имущество и на товары. Динамика поступлений подоходных налогов в рассматриваемых странах варьируется незначительно, около 3,5%, что говорит об эффективной реализации налоговой политики поддержки доходов населения в этот период, а это, в свою очередь, связано с уменьшением бремени прямого налогообложения при росте максимальных ставок [11]. Так, за последние 10 лет максимальные ставки подоходного налога не изменялись в Германии, Аргентине, Бразилии, Болгарии, Китае, Польше, Китае (таблица). В других исследуемых странах произошло либо увеличение, либо уменьшение максимальных ставок.

В таких странах, как Турция, Швеция, Финляндия, Норвегия, Индонезия, Чили, рост налоговых ставок произошел вследствие сокращения налоговых поступлений в связи с COVID-19. Также можно отметить, что максимальная ставка НДФЛ в большинстве стран больше максимальной ставки налога на доходы корпораций, что совместно с распространенной повсеместно прогрессивной шкалой ставок свидетельствует о благоприятных условиях для развития корпораций, и неблагоприятных – для индивидуального предпринимательства.

По сравнению со многими зарубежными странами, удельный вес НДФЛ в России в общем объеме налоговых поступлений не высок – около 9,5%-12,6%. Однако этот налог остается одним из самых «собираемых» налогов. Введение прогрессивной ставки НДФЛ и изменение величины налоговых вычетов внесет элемент справедливого налогообложения и распределения доходов.

Несмотря на всю важность нововведений подоходного налогообложения, сохраняются риски сокрытия реальных доходов, для снижения налоговой нагрузки. Прямое налогообложение реальными налогами не может со 100%-ой уверенностью гарантировать соответствие между размером налога и платежеспособностью налогоплательщика. Введенными с 1 января 2025 года изменениями предполагается нивелировать означенные риски. Возврат к прогрессивной шкале ставок должен восстановить принцип справедливого налогообложения в зависимости от уровня доходов физических лиц. Рассмотрим основные изменения в налогообложении физических лиц с 2025 года [8].

Изменение максимальных налоговых ставок подоходного налога в зарубежных странах

Страна	Налоговая ставка подоходного налога, %	С какого года произошло изменение (↑увеличение, ↓уменьшение)	Страна	Налоговая ставка подоходного налога, %	С какого года произошло изменение (↑увеличение, ↓уменьшение)
Австралия	47	2018 г. ↓	Аргентина	35	Не изменялась
Австрия	55	2016 г. ↑	Болгария	10	Не изменялась
Бельгия	52,9	2017 г. ↓	Бразилия	27,5	Не изменялась
Великобритания	45	2013 г. ↓	Венгрия	15	2016 г. ↓
Германия	47,5	Не изменялась	Индонезия	35	2022 г. ↑
Дания	55,9	2018 г. ↑	Китай	35	Не изменялась
Ирландия	48	2011 г. ↓	Колумбия	39	2019 г. ↑
Исландия	46,3	2023 г. ↑	Мексика	35	2015 г. ↑
Канада	53,5	2016 г. ↑	Польша	32	Не изменялась
Люксембург	45,8	2017 г. ↑	Турция	40,8	2020 г. ↑
Нидерланды	49,5	2020 г. ↓	Чили	40	2020 г. ↑
Норвегия	39,4	2022 г. ↑	ЮАР	45	2017 г. ↑
США	43,7	2018 г. ↓	Швейцария	41,7	Не изменялась
Финляндия	51,3	2021 г. ↑	Швеция	52,3	2020 г. ↓
Франция	55,4	2018 г. ↑			

Примечание: составлено авторами по [10, 11].

1. Введена прогрессивная шкала ставок для резидентов от 13% (годовой совокупный доход не превышает 2,4 млн. руб.) до 22% (годовой совокупный доход выше 50 млн. руб.) (п. 1 ст. 224 НК РФ). Напомним, что резидентом является гражданин, который «фактически находится на территории Российской Федерации не менее 183 календарных дней в течение 12 следующих подряд месяцев» (п.2 ст. 207 НК РФ) [1]. Принцип резидентства основан на налогообложении всех доходов, полученных как на территории своей страны, так и за рубежом, и выгоден для многих развитых стран, граждане которых размещают свои капиталы за границей и получают от этой деятельности доходы [4]. В определении доходов в нашей стране действует шедюлярная система, основное правило которой означает, что налоговая база определяется отдельно по каждому виду доходов, в отношении которых установлены различные налоговые ставки. Эта система уменьшает риск сокрытия доходов, основываясь на принципе «социальной справедливости» и дифференцированном подходе к налогообложению разных видов доходов. Кроме того, как отмечают специалисты, принцип резидентства способствует «формированию единого рынка рабочей силы

и свободному ее перемещению» [4], так как позволяет гражданину найти работу в любом государстве (которое соблюдает данный принцип в подоходном налогообложении)

2. Установлены специальные прогрессивные ставки для выплат работникам Крайнего Севера 13% (если сумма выплат не превышает 5 млн. руб.) и 15% (когда сумма выплат превышает 5 млн. руб.). Эта шкала применяется не ко всей сумме заработной платы, а к так называемым «северным надбавкам» и районным коэффициентам за работу в данных районах.

3. Определены ставки с процентов по вкл адам в банках 13% для резидентов, 15% для нерезидентов. При этом сумму налога налоговые органы рассчитывают автоматически на основе информации от банков и Агентства по страхованию вкладов. Расчет прост: общая сумма процентного дохода за год минус необлагаемая сумма, которая будет устанавливаться ежегодно (в 2024 г. она составила 150 тыс. руб. – максимальное значение ключевой ставки ЦБ РФ, то есть 15%, от 1 млн руб.).

4. В случае возникновения задолженности по налогу, денежные средства будут списаны с банковского счета автоматически. Такое правило будет действовать с 1 ноября

2025 года, при этом должники станут получать предупреждения от налоговых органов в личном кабинете ФНС или через портал Госуслуг.

5. Отменена обязанность граждан подавать декларацию по налогу при отчуждении (продаже, дарении и т.д.) имущества и транспорта: налоговый орган будет рассчитывать налог автоматически исходя из информации, полученной от соответствующих ведомств (Росреестр, ГИБДД).

6. Увеличены размеры стандартных вычетов (пп. 4 п. 1 ст. 218 НК РФ):

- на второго ребенка – до 2 800 руб. в месяц;

- на третьего ребенка и каждого последующего – до 6 000 руб. в месяц;

- на ребенка-инвалида, находящегося на обеспечении опекуна, попечителя, приемного родителя, супруга (супруги) приемного родителя – до 12 000 руб.

Увеличен также предельный размер для предоставления этих вычетов до 450 тыс. руб. Заметим, что налоговые вычеты являются важным стимулирующим элементом подоходного налогообложения. Вычеты, или налоговые льготы, присутствуют в налоговых системах многих стран, но различаются как по перечню самих вычетов, так и по категориям лиц, имеющим право на налоговые вычеты.

7. Установлен новый стандартный вычет – для граждан, сдавших ГТО, в размере 18 тыс. руб. (обязательное условие для получения вычета – пройти диспансеризацию в этом же налоговом периоде).

8. Увеличили размер необлагаемых налогом суточных при командировках за пределы Российской Федерации до 3,5 тыс. руб.

По прогнозам аналитиков, в 2024 году первые поступления НДФЛ по вкладам должны принести в бюджет 117 млрд руб. дополнительного дохода (72%) [9]. Если посмотреть динамику доходов федерального бюджета в части поступлений НДФЛ, то в 2021 году их величина составила 60,0 млрд руб., в 2022 г. – 164,1 млрд руб., в 2023 г. – 171,5 млрд руб. [3]. Доля НДФЛ в налоговых доходах консолидированного бюджета страны сохраняется на уровне 28-30%.

По данным Росстата за 2023 год, доходы граждан России распределялись следующим образом [5]:

- у 11,2% населения среднедушевые доходы составляют выше 100 тыс. руб. в месяц (выше 100 тыс. руб. Росстат не выделяет

доходы, что является существенным недостатком данных статистических расчетов); экспертные расчеты доходов россиян неоднократно корректируются, и по факту могут быть выше, чем ожидалось. Так, по данным исследований Центра экономических измерений и статистики НИУ ВШЭ, только 0,5% россиян имеет доход более 200 тыс. руб., а доля граждан с доходом 150-200 тыс. руб. составляет всего 1,1% населения [7].

- у 26,2% населения среднедушевой доход находится в диапазоне 27-45 тыс. руб.;

- 1% населения относится к беднейшей группе со средним доходом 7 тыс. руб. и ниже.

По состоянию на 2023 год среднедушевой доход всех россиян составлял 53,1 тыс. руб. Доход, который делит население на две равные части (50% обладаю доходами ниже этой величины, а 50% – выше) находится на уровне всего 40,1 тыс. руб. (так называемый медианный среднедушевой доход).

Децильный коэффициент (соотношение доходов 10% наиболее обеспеченного населения к доходам 10% наименее обеспеченных) составил в 2023 году 14,8, это говорит о большом неравенстве в доходах различных слоев населения. Такое неравенство подтверждает и рост индекса Джини – с 0,395 в 2023 году до 0,403 в 2024 году.

Как отметил в своем заявлении министр финансов А. Силуанов в ходе публичного обсуждения налоговых поправок в Государственной Думе, корректировка НДФЛ затронет более обеспеченные слои населения [9]. Согласно простым расчетам, среднемесячный доход граждан, облагаемых по ставке 15%, должен составлять как минимум 200 тыс. руб. Соответственно, налог по ставке 18% будут платить те, у кого доход составит 416,7 тыс. руб. в месяц. Например, в Алтайском крае под повышенные ставки НДФЛ попадут примерно 3000 человек (0,1% населения). И доля таких плательщиков будет только расти.

Заключение

Подводя итоги, обобщим исторические предпосылки введения подоходного налогообложения в России:

- возрастающая необходимость покрытия дополнительных военных расходов (как на ведение военных операций, так и на содержание регулярной армии);

- стимулирование граждан нести государственную службу, развивать предпринимательство и торговлю (за счет освобождения

дения от уплаты налога купцов, «служивых людей» и духовенства);

- альтернатива косвенному налогообложению (пошлинам и акцизам), которое не делало различий между бедными и богатыми и ложилось тяжелым бременем на менее обеспеченных граждан;

- формирование равного распределения налоговой нагрузки вне зависимости от уровня дохода гражданина, то есть обеспечение главного принципа прямого налогообложения: «какой доход получил, такой налог и заплати».

Роль НДФЛ в налоговой структуре зарубежных стран, как и в России, значительна, данный налог является крупнейшим из прямых налогов, уплачиваемых физическими лицами. Рост максимальной ставки налога за последние 10 лет произошел в 15 странах, в то время как ее снижение – только в 7 странах из рассматриваемых. Однако рост максимальных налоговых ставок НДФЛ свидетельствует скорее о росте доходов граждан в целом, чем об ужесточении налоговой политики данных стран. Тем не менее, на наш взгляд, необоснованное увеличение налоговых ставок является отрицательным фактором в национальной экономике.

Для минимизации рисков сокрытия доходов и соблюдения принципов «справедливого налогообложения» рассматриваемые страны применяют схожие методы: дифференцированный подход к установлению налоговых ставок, широкий перечень доходов, освобождаемых от налогообложения, налоговые льготы для определенных категорий граждан и по установленным видам доходов.

Проведенный анализ нововведений показал, что, как и во время финансовых реформ Петра I, основной причиной поправок (не только НДФЛ, но и по другим налогам) стало покрытие военных расходов и попытка добиться увеличения доходов бюджета без существенного увеличения размера налогов. Расширение перечня льгот и увеличение размера стандартных налоговых вычетов может благоприятно сказаться на доходах, остающихся в распоряжении граждан, хотя, полагаем, это связано не с увеличением реальных доходов, а с их инфляционным изменением. И хотя налоговая нагрузка большинства населения не изменится в реальной величине, но косвенное влияние налоговых поправок отразится, несомненно, на кошельке каждого гражданина.

Библиографический список

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 13.12.2024). Глава 23 «Налог на доходы физических лиц» // Консультант Плюс. – URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/6e508f67e051bccbe249e6f0aebb2fa31f61a111/?ysclid=m5tc60ots7966832784 (дата обращения: 12.01.2025).
2. Глубокова Л.Г., Богданова М.М. Налогообложение юридических и физических лиц: учебное пособие. Москва; Берлин: Директ-Медиа, 2019. 228 с.
3. Доходы федерального бюджета в 2019–2023 гг. // Консультант Плюс. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_364178/e27ccb08fbc19720edc86945313236862ef7b407/?ysclid=m5tfi9h3fw633698192 (дата обращения: 12.01.2025).
4. Едренова В.Н., Телегус А.В. Подходное налогообложение в странах Евразийского экономического союза: идентичность и различия // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. 2020. № 5. С. 33–48.
5. Как в России распределяются доходы населения // РБК. 2024. 24 мая. URL: <https://www.rbc.ru/economics/22/05/2024/664c65cb9a79473d52d9bff4?ysclid=m5tivgfliv95615634> (дата обращения: 12.01.2025).
6. Медведев М.Ю., Назаров Д.В. История русской бухгалтерии. Москва: Бухгалтерский учет, 2007. 436 с.
7. Морозова А. Эксперты оценили долю россиян с доходом выше 150 000 рублей в месяц // Forbes. 15 октября 2024 г. URL <https://www.forbes.ru/society/523168-eksperty-ocenili-dolu-rossian-s-dohodom-vyše-150-000-rublej-v-mesac?ysclid=m7969slfel360153861> (дата обращения: 12.01.2025).
8. Налоговая реформа 2025 г. // Консультант Плюс. URL: <https://www.consultant.ru/news/400/?ysclid=m5tcaeoj5d566874554> (дата обращения: 12.01.2025).
9. Налоговые доходы федерального бюджета 2024 – что скрывается за цифрами? URL: <https://data.tedo.ru/publications/tax-revenues-federal-budget.pdf> (дата обращения: 12.01.2025).
10. OECD (2023). Revenue Statistics – OECD countries: Comparative tables. Global Revenue Statistics Data Set. URL: <https://stats.oecd.org/index.aspx?DataSetCode=REV#> (дата обращения: 18.01.2025).
11. OECD. Tax Policy Reforms 2022: OECD and Selected Partner Economies. OECD Publishing, Paris, 2022. DOI: 10.1787/067c593d-en.

УДК 332

О. В. Воскресенская

Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (Северо-Западный институт управления РАНХиГС), Санкт-Петербург, e-mail: antip8585@mail.ru; ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный университет промышленных технологий и дизайна», Санкт-Петербург

МЕХАНИЗМЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ В РЕГИОНАХ: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Ключевые слова: инновационная активность регионов, рейтинг инновационной активности регионов, субъекты Российской Федерации, меры стимулирования инновационной активности.

Исследование направлено на выявление и сопоставление механизмов стимулирования инновационной активности в российских регионах с учётом их эффективности и практической реализуемости. В рамках достижения цели были поставлены следующие задачи: определить типовые меры поддержки инновационной деятельности, применяемые на региональном уровне; проанализировать влияние этих мер на динамику инновационного развития субъектов РФ; классифицировать регионы по уровню инновационной активности; выявить успешные кейсы и зафиксировать наиболее результативные практики. В статье использован прикладной подход, основанный на анализе открытых данных Росстата, региональных стратегий и кейс-материалов. Применены методы сопоставления, качественного анализа и группировки регионов по уровню инновационного развития. Установлено, что эффективность мер стимулирования существенно варьируется между регионами и зависит от степени интеграции инструментов поддержки, институционального качества и кадровой обеспеченности. Представлены типовые модели поддержки, сопоставлены лучшие и слабейшие практики. Наиболее действенными признаны системные, адаптированные к региональным условиям механизмы с упором на практическую реализацию и обратную связь. Предложены направления для повышения результативности инновационной политики на местах.

О. V. Voskresenskaya

Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (North-West Institute of Management, Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration), St. Petersburg, e-mail: antip8585@mail.ru; Saint Petersburg State University of Industrial Technologies and Design, St. Petersburg

MECHANISMS FOR STIMULATING INNOVATION ACTIVITY IN REGIONS: A COMPARATIVE ANALYSIS OF EFFECTIVENESS

Keywords: regional innovation activity, regional innovation performance ranking, Russian regions, innovation stimulation measures.

The study is aimed at identifying and comparing mechanisms for stimulating innovation activity in Russian regions, taking into account their effectiveness and practical applicability. To achieve this goal, the following tasks were set: to determine typical innovation support measures implemented at the regional level; to analyze their impact on the dynamics of innovation development in Russian regions; to classify the regions by level of innovation activity; and to identify successful cases and the most effective practices. The article uses a practical approach based on the analysis of open data from Rosstat, regional strategies, and case materials. Methods of comparison, qualitative analysis, and regional grouping by innovation development level are applied. It is established that the effectiveness of support measures varies significantly between regions and depends on the degree of integration of support tools, the quality of institutional infrastructure, and the availability of skilled personnel. Typical models of support are presented, along with comparisons of best and weakest practices. The most effective mechanisms are those that are systemic, adapted to regional conditions, and focused on practical implementation and feedback. Recommendations are proposed to enhance the effectiveness of regional innovation policy.

Введение

В 17-м выпуске глобального инновационного индекса ВОИС (Global Innovation Index 2024) Российская Федерация занимает 59 строчку [1]. Лучшей позицией было 43 место в 2016 году. С тех пор наблюдается устойчивая негативная динамика: 2021 год – 45 место, 2022 год – 47, 2023 год – 51, 2024 – 59. Эти данные ясно указывают на системные проблемы, сдерживающие развитие высокотехнологического сектора. Между тем, именно развитие инноваций является ключом к повышению конкурентоспособности экономики, созданию новых рабочих мест и обеспечению устойчивого роста.

В России тема инновационного развития активно обсуждается на всех уровнях, от федерального до муниципального. Однако несмотря на большое количество программ, стратегий и инициатив, результаты существенно различаются между регионами. В одних субъектах создаются технопарки, активно работают бизнес-инкубаторы, появляются новые компании и технологические проекты. В других – инновационная активность остаётся на крайне низком уровне, а реализуемые меры носят формальный характер.

Причины таких различий кроются в том, насколько грамотно выстраиваются и реализуются механизмы стимулирования. Это включает в себя не только прямую финансовую поддержку, но и создание условий: доступ к инфраструктуре, консультативная и информационная помощь, снижение административных барьеров, развитие партнёрств между наукой и бизнесом. При этом важно понимать, какие из этих инструментов реально работают, а какие – лишь имитируют поддержку.

Целью данной статьи является анализ и сравнение подходов к стимулированию инновационной активности в разных регионах России. Особое внимание уделяется простым и практичным мерам, эффективность которых можно оценить без сложной статистики – на основе наблюдений, официальных данных и опыта самих участников процесса.

Задачи статьи:

- описать, какие меры поддержки инноваций используются в российских регионах;
- показать, как эти меры влияют на развитие инновационного сектора на практике;
- сравнить подходы разных регионов и выделить успешные примеры;

- сделать выводы о том, какие механизмы являются наиболее действенными.

Работа основана на открытых источниках: данных Росстата, материалах региональных администраций, опыте субъектов Российской Федерации и аналитических обзорах. Подход к исследованию прикладной, с упором на практические примеры и понятный анализ без использования сложных математических моделей.

Цель исследования – выявление и сопоставление механизмов стимулирования инновационной активности в российских регионах с учётом их эффективности и практической реализуемости.

Материалы и методы исследования

Для выполнения данной статьи использовались простые и прикладные методы анализа, позволяющие оценить эффективность механизмов стимулирования инновационной активности без сложной статистики. Основной акцент был сделан на изучение фактических данных, доступных в открытых источниках, а также на сопоставление информации между регионами.

В первую очередь были использованы статистические материалы Росстата, данные Минэкономразвития Российской Федерации, а также информации с официальных сайтов региональных правительств. Анализу подверглись следующие показатели: доля инновационно-активных предприятий; количество созданных инновационных объектов (технопарков, кластеров, инкубаторов); объёмы финансирования программ поддержки; сведения о выпуске инновационной продукции.

На основе собранных данных регионы были условно разделены на три группы: с выраженной инновационной активностью; с умеренной активностью; с низким уровнем инновационного развития.

Критериями для разделения служили показатели: количество инновационно-активных компаний, наличие инфраструктуры, объёмы государственной поддержки, практическое участие бизнеса и научных организаций.

Были отобраны отдельные регионы для более детального рассмотрения. В качестве примеров успешных подходов рассматривались г. Москва, Татарстан, Калужская и Новосибирская области. Также приводились примеры регионов с менее выраженными результатами. Для каждого кейса описыва-

лись конкретные меры, применяемые в регионе, а также оценка того, насколько эти меры влияют на результат.

Изучались документы, в которых регионы формулируют свои планы в сфере инновационного развития: стратегии социально-экономического развития, программы поддержки малого бизнеса, дорожные карты кластеров. Это позволило понять, какие механизмы регионы считают приоритетными и как они реализуются на практике.

Была предпринята попытка сопоставить заявленные цели в документах с фактическими результатами – например, количество инновационных проектов, запущенных в рамках программ, или объёмы привлечённых инвестиций.

Таким образом, подход к анализу в данной статье основан на сочетании изучения фактов, логических сопоставлений и прикладного сравнения. Такой подход позволяет сделать выводы, понятные не только исследователям, но и практикам – представителям региональных администраций, бизнес-среды и научного сообщества.

Результаты исследования и их обсуждение

На основе проведённого анализа можно выделить несколько ключевых факторов, влияющих на результативность инновационной политики на региональном уровне. В первую очередь заметна высокая корреляция между уровнем организационной зрелости институтов развития и фактическими показателями инновационной активности.

В тех субъектах Российской Федерации, где управление инновациями встроено в общую стратегию социально-экономического роста, где регулярно обновляются программы поддержки и осуществляется обратная связь с целевыми группами (бизнесом, НКО, университетами), уровень инновационной активности стабильно выше.

Согласно десятому рейтингу инновационного развития субъектов Российской Федерации, составленному Институтом статистических исследований и экономики знаний НИУ ВШЭ (рис. 1), г. Москва на протяжении ряда лет демонстрирует устойчиво высокие результаты благодаря масштабному финансированию, широкой сети инновационной инфраструктуры и плотной интеграции науки с бизнесом [2]. Здесь действуют

десятки технопарков и акселераторов, ежегодно проводятся крупные мероприятия, привлекающие стартапы со всей страны. Однако важно отметить, что успех столицы частично объясняется концентрацией ресурсов и административных полномочий – факторы, которые сложно масштабировать на другие регионы.

Республика Татарстан занимает вторую позицию в рейтинге, показав рост на четыре пункта в категориях «Научно-технический потенциал» и «Экспортная активность». Татарстан за последние годы продемонстрировал модель, близкую к «органическому» развитию инноваций. Активно используется механизм государственно-частного партнёрства, а такие структуры, как «Инополис» и Технопарк в сфере высоких технологий, стали центрами притяжения для ИТ-компаний и стартапов. Уникальной особенностью региона является ориентация не только на крупные предприятия, но и на поддержку малых инновационных компаний – через гранты, налоговые льготы и специализированные программы акселерации. Третье место досталось Нижегородской области, которой удалось улучшить свои показатели на четыре строки в блоке «Социально-экономические условия инновационной деятельности» и на одну строку – по направлению «Экспортная активность» [3].

Калужская область – пример субъекта с ограниченными ресурсами, который делает ставку на концентрацию усилий в отдельных нишах. Регион развивает фармацевтический кластер, активно внедряет «зелёные» технологии, а в роли драйверов выступают конкретные промышленные площадки, такие как промышленный парк «Ворсино». Ставка на приоритетные отрасли позволяет области сохранять устойчивую динамику, даже несмотря на общую нестабильность инвестиционного климата.

Новосибирская область строит свою политику вокруг научного потенциала, в первую очередь, на базе Сибирского отделения РАН и новосибирского Академгородка. В регионе работает множество малых инновационных компаний, особенно в сфере биотехнологий и медицинских разработок. Однако, несмотря на высокий научный уровень, наблюдается нехватка инструментов коммерциализации разработок, многие перспективные проекты остаются в стенах лабораторий.

Регион	Выпуск 10							
	Группа по РРИИ	Ранг по РРИИ	РРИИ	Ранг по ИСЭУ	Ранг по ИНТП	Ранг по ИИД	Ранг по ИЗА	Ранг по ИКИП
Москва	I	1	0.6543	1	3	2	1	3
Республика Татарстан	I	2	0.5851	3	10	1	9	1
Нижегородская область	I	3	0.5592	9	8	8	2	5
Санкт-Петербург	I	4	0.5521	2	7	17	3	13
Томская область	I	5	0.5477	11	1	5	6	19
Новосибирская область	I	6	0.5277	5	6	25	10	2
Ульяновская область	II	7	0.5018	20	2	7	7	30
Московская область	II	8	0.4977	10	9	3	26	21
Самарская область	II	9	0.4871	4	26	24	21	6
Республика Башкортостан	II	10	0.4758	15	11	36	46	4
Свердловская область	II	11	0.4641	12	14	20	15	24
Тульская область	II	12	0.4628	25	73	6	16	12
Республика Мордовия	II	13	0.4621	52	24	4	27	17
Пермский край	II	14	0.4559	6	13	11	24	44
Новгородская область	II	15	0.4552	66	36	42	4	7
Калужская область	II	16	0.4541	23	31	26	25	15
Чувашская Республика	II	17	0.4496	24	54	15	50	9

Рис. 1. Топ-субъектов РФ по значению российского регионального инновационного индекса: 2025
Источник: составлено на основании [2]

На противоположной стороне – Курганская область, Костромская область, Республика Ингушетия и ряд других регионов, где меры по стимулированию инновационной активности часто носят декларативный характер. Например, в Костромской области действуют несколько программ для МСП, однако инновационная составляющая в них практически отсутствует. Ингушетия делает ставку на молодёжные инициативы, но без системной поддержки они редко переходят в устойчивый бизнес. Существенный прогресс по сравнению с предыдущим выпуском рейтинга продемонстрировали восемь субъектов Федерации. Среди них наиболее заметны: Архангельская область (+21 позиция), Кировская область (+20), Республика Марий Эл (+14), Пермский край (+12), Сахалинская и Вологодская области (обе прибавили по 11 пунктов), а также Краснодарский край и Тамбовская область (по +10). В частности, в Архангельской области зафиксирован резкий прирост по компоненту «Инновационная деятельность» (+37 пунктов),

что стало основным драйвером общего продвижения региона. Кроме того, во всех указанных субъектах наблюдается улучшение организационных и содержательных аспектов политики в сфере науки, технологий и инноваций.

Динамика доли организаций, занимающихся инновационной деятельностью, характеризует инновационную активность регионов. По данным Росстата на 2023 год, доля инновационно активных организаций по стране составила 22,7%, что на 0,1% меньше показателя 2022 г. [4]. Наибольшую активность в сфере инноваций показали организации Ростовской области – 50% организаций области (рис. 2).

В стране действует более 1 тыс. объектов инновационной инфраструктуры [4]. Распределение их по регионам России крайне неравномерно. Наибольшее количество – 62 объекта, расположены в г. Москве, 29 – Пензенская область, 19 – Татарстан, по 17 в г. Санкт-Петербурге и Самарской области. Многие регионы не располагают объектами инновационной инфраструктуры.

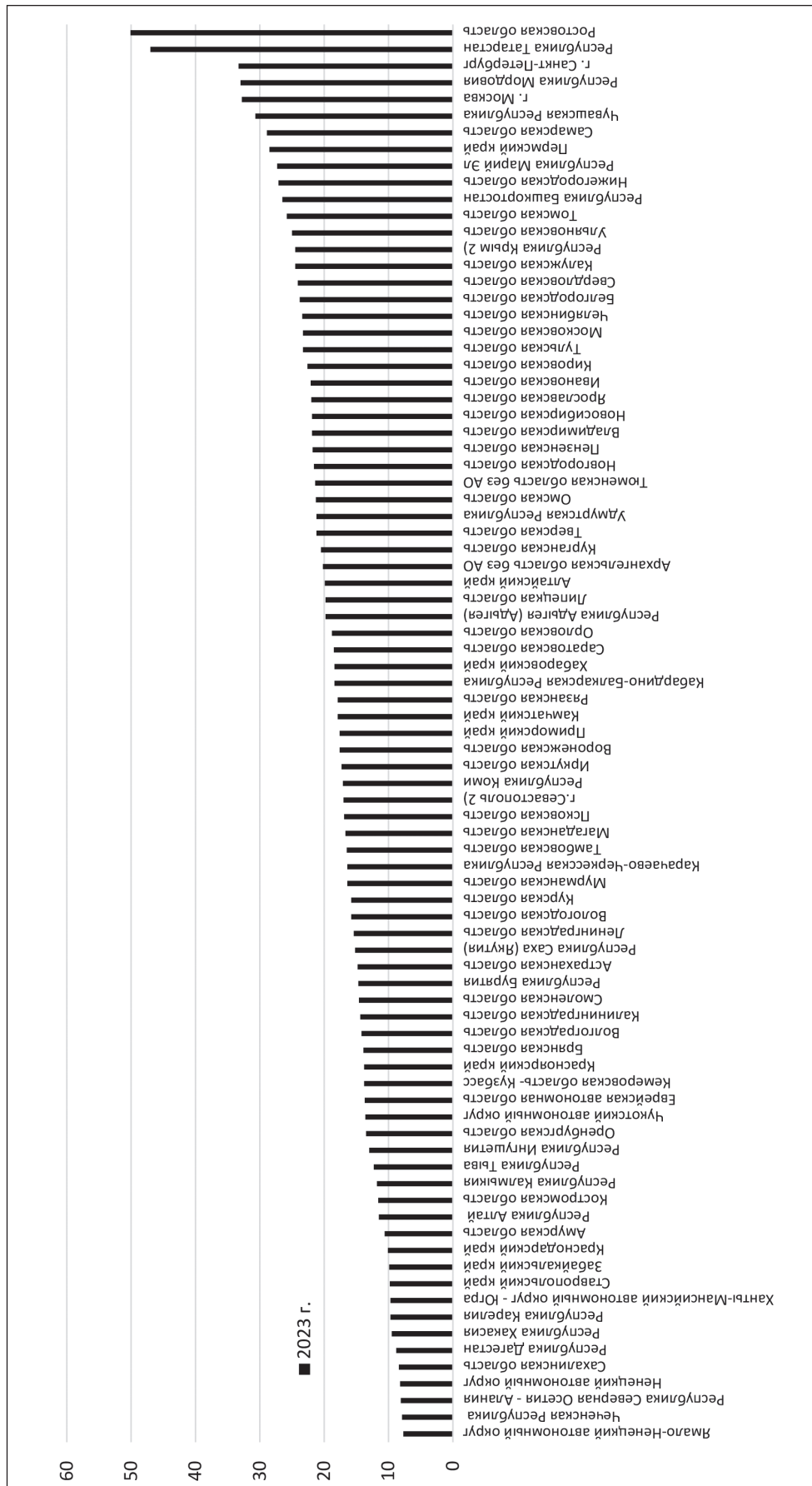


Рис. 2. Удельный вес организаций, осуществляющих технологические инновации, в общем числе обследованных организаций, по субъектам Российской Федерации, %
Источник: составлено автором на основании [11]

Исходя из количества расположенных в регионах объектов инновационной инфраструктуры и организаций, осуществляющих технологические инновации, к сильным инноваторам можно отнести регионы – г. Москва, г. Санкт-Петербург, Республика Татарстан, Самарская область, Пензенская область, к слабым инноваторам – ЯНАО, Республика Северная Осетия – Алания, Ингушетия, Тыва [5].

На региональном уровне прослеживается широкое разнообразие механизмов, отражающее специфику социально-экономического положения субъектов федерации, уровень их бюджетной обеспеченности, наличие научного и промышленного потенциала, а также приоритеты региональных администраций. Меры поддержки инноваций на государственном уровне можно условно разделить на несколько групп: инфраструктурные, финансовые, налоговые, организационно-консультационные и институциональные [6].

1. Инфраструктурные меры. К числу наиболее распространённых механизмов относятся создание и развитие объектов инновационной инфраструктуры – технопарков, бизнес-инкубаторов, промышленных парков, центров трансфера технологий, лабораторий коллективного пользования. Эти элементы призваны обеспечивать стартапам и малым предприятиям доступ к производственным мощностям, офисным помещениям, оборудованию и техническим ресурсам.

В таких регионах, как Москва, Татарстан и Новосибирская область, инфраструктурная поддержка сопровождается активной интеграцией с научной и образовательной средой, что способствует не только технологическому развитию, но и формированию инновационных команд. Например, в Москве функционирует более 40 объектов инфраструктуры поддержки МСП, из которых около половины ориентированы на высокотехнологичный сектор [7].

В регионах с низкой инновационной активностью, таких как Курганская или Костромская область, инфраструктура либо отсутствует, либо слабо развита и не востребована предпринимателями из-за низкой плотности стартапов и отсутствия целевой поддержки со стороны властей.

2. Финансовая поддержка. Финансовые инструменты включают субсидии, гранты, микрозаймы и прямые инвестиции из региональных фондов. На финансирование государственной поддержки инновационной инфраструктуры за 2019–2023 годы из федерального бюджета направлено порядка

165,4 млрд рублей [4]. Как правило, финансирование направляется на начальные стадии жизненного цикла проектов: НИОКР, разработку MVP, технологическую подготовку производства. Успешные практики наблюдаются в Татарстане (Фонд содействия инновациям РТ), Калужской области (региональный венчурный фонд), Пермском крае (грантовая программа для IT-проектов) [8].

Однако в ряде регионов распределение средств носит формальный характер или сопровождается высокой бюрократической нагрузкой. Это снижает эффективность мер и отпугивает потенциальных заявителей. По отзывам участников, в отдельных субъектах требуется до 4–6 месяцев на прохождение конкурсных процедур, при этом уровень одобрения заявок крайне низкий.

3. Налоговые и льготные меры. Налоговые стимулы играют важную роль в регионах, где созданы специальные экономические зоны (СЭЗ), территории опережающего социально-экономического развития (ТОСЭР), а также в технопарках с особым режимом налогообложения. Компании могут получить освобождение от налога на имущество, земельного налога, а также снижение ставки по налогу на прибыль. Наиболее эффективно такие меры работают в Татарстане (Иннополис), Калужской области (ОЭЗ «Калуга»), Самарской области (ТОСЭР «Тольятти»). В этих локациях присутствует чёткая регламентация условий, система «одного окна» и индивидуальное сопровождение проектов.

В слабых регионах налоговые меры либо отсутствуют, либо не сопровождаются достаточной информационной поддержкой, из-за чего остаются невостребованными. При этом сам по себе льготный режим не обеспечивает приток инновационных компаний – необходим комплексный подход, включающий консультационную и инфраструктурную поддержку.

4. Консультационные и образовательные меры. Консалтинг, менторство, обучение и сопровождение проектов – важнейшие компоненты среды, в которой формируются инновационные инициативы. В ряде регионов действуют центры поддержки предпринимательства, ИТ-центры, образовательные программы при вузах. Например, в Новосибирске успешно реализуются акселерационные программы на базе Академпарка, в Москве работает проект «Мой бизнес», объединяющий консультации, обучение и юридическую помощь.

Сравнение эффективности по группам регионов

Тип региона	Характерные меры	Примеры регионов	Комментарий
Высокая активность	Комплексная поддержка, включая инфраструктуру, финансирование, налоговые льготы и акселерацию	Москва, Татарстан, Новосибирская обл.	Реализуются продвину-тые модели поддержки
Средняя активность	Отдельные меры с умеренной ре-зультативностью	Самарская, Пермская, Калужская обл.	Эффект проявляется в нишевых сегментах
Низкий уровень	Формальные или неработающие меры	Курганская, Ингушетия, Костромская обл.	Отсутствие системности и ориентации на результат

Проблема в том, что во многих субъек-тах подобные центры работают «на бумаге» или ориентированы исключительно на бух-галтерские и юридические услуги, не имею-щие прямого отношения к инновационному развитию. В таких случаях эффект от про-грамм минимален.

5. Институциональная поддержка. К ней относятся меры стратегического и коорди-национного характера: принятие регио-нальных программ, кластерных стратегий, дорожных карт, а также формирование ко-ординирующих органов – советов по инно-вациям, рабочих групп, агентств развития. Такие меры дают системную рамку, в кото-рой легче развивать проекты, выстраивать партнёрства и привлекать инвестиции.

Универсальных решений для всех субъ-ектов не существует. Эффективность зави-сит от комбинации факторов: экономиче-ского потенциала, административной воли, уровня организации и доступности мер для конечных пользователей (таблица).

Наиболее успешные примеры – стратегия инновационного развития Татарстана, кла-стерные дорожные карты в Самарской и Бел-городской областях, «умные» специализации в Калужской области. Однако в большинстве регионов стратегии носят декларативный ха-рактер и не подкреплены ресурсами [9].

При сопоставлении программ и резуль-татов выявляется важный нюанс: наличие технопарк или центра инноваций не гаран-тирует развития. Ключевое значение имеет не сама инфраструктура, а её «наполне-ние» – наличие команд, проектов, активно-го взаимодействия с рынком. В ряде реги-онов наблюдается ситуация, когда создан-ные структуры не используются по назна-чению или остаются пустующими из-за низ-кой вовлечённости предпринимателей:

- во многих регионах наличие значи-тельного числа объектов инновационной ин-фраструктуры не сочетается с достаточным уровнем кадрового обеспечения. Особенно

остро ощущается нехватка специалистов по дефицитным направлениям: квалифици-рованных рабочих (на нехватку которых ука-зывает 56,7% инновационно-активных пред-приятий), инженеров (45,6%), операторов производственного оборудования (42,3%) и технических специалистов (36,4%) [9]. Кроме того, инвестиции в науку и большое количество занятых в исследовательской сфере далеко не всегда трансформируются в реальные технологические решения, при-годные для коммерциализации. Нередко фиксируется и другая проблема – высокий уровень инновационной активности на бу-маге не сопровождается ощутимым соци-ально-экономическим эффектом для регио-на: не наблюдается рост ВРП, увеличение производительности труда или снижение оттока рабочей силы [10].

На этом фоне можно выделить ряд под-ходов, которые демонстрируют наиболь-шую результативность. Прежде всего – фо-кусировка региональных стратегий научно-технологического развития на устранении критических ограничений и достижении сбалансированного роста по всем ключевым направлениям инновационного цикла. При этом приоритет отдается тем секторам, где регион обладает устойчивыми конкурентны-ми преимуществами, будь то наличие про-фильных вузов, специализирующихся пред-приятий или поддерживающих институтов:

- целевые гранты и субсидии для начина-ющих инновационных компаний с упрощён-ными процедурами подачи;
- создание специализированных акселе-раторов и инкубаторов, работающих в при-вязке к региональным вузам и НИИ;
- налоговые преференции, дифференци-рованные в зависимости от стадии разви-тия компании;
- образовательные программы и кон-сультационные центры, ориентированные на развитие компетенций у предпринимате-лей и сотрудников;

- интеграция в федеральные и международные проекты, позволяющая малым регионам получать доступ к ресурсам и сетям взаимодействия.

Эти меры показали наибольшую результативность в тех регионах, где они реализуются системно, с учётом специфики местной экономики и человеческого капитала. Важным элементом успеха является также регулярный мониторинг эффективности и готовность корректировать подходы в ответ на обратную связь от участников процесса.

Заключение

Сравнительный анализ региональных механизмов поддержки инновационной активности в Российской Федерации позволяет сделать несколько содержательных выводов. Прежде всего, подтверждается тезис о высокой степени неоднородности инновационного развития субъектов страны. Несмотря на наличие единого федерального контекста и формально схожих инструментов, эффективность применения тех или иных мер существенно различается в зависимости от качества регионального управления, уровня инфраструктурной готовности, кадрового потенциала и специфики социально-экономических условий.

Выявлено, что наибольших успехов добиваются те регионы, где инновационная политика носит системный характер, а усилия властей направлены не на формальное воспроизводство стандартных решений, а на их адаптацию под региональные реалии. В таких субъектах, как г. Москва, Республика Татарстан, Калужская и Новосибирская области, наблюдается активное взаимодействие между властью, наукой и бизнесом, формируется устойчивая среда для появления и развития технологических проектов. Эти регионы демонстрируют комплексный подход: они сочетают создание инфраструктуры с мерами налогового стимулирования, образовательной и консультационной поддержкой, механизмами акселерации и привлечения инвестиций.

В то же время, в ряде регионов сохраняются системные ограничения, мешающие эффективному стимулированию инноваций. В их числе: кадровый дефицит по критически важным специальностям, слабая интеграция научных организаций в реальный сектор, недостаточная поддержка малых инновационных компаний, а также декларативный характер стратегических документов, не подкреплённых финансовыми и институциональными ресурсами.

Особое внимание заслуживает тот факт, что само наличие объектов инновационной инфраструктуры или высоких расходов на науку не является гарантом достижения экономических результатов. Ключевым фактором выступает их функциональное наполнение, ориентированное на практическое применение разработок, коммерциализацию и устойчивое воспроизводство инновационной активности.

По итогам анализа можно выделить ряд наиболее эффективных механизмов, подтвердивших свою действенность на практике: упрощённые и прозрачные процедуры предоставления субсидий и грантов, развитие региональных акселераторов, поддержка кластерных инициатив, создание гибких налоговых режимов и формирование программ профессионального обучения и наставничества. Также положительные результаты демонстрируют регионы, способные интегрироваться в федеральные и международные инновационные сети, тем самым расширяя доступ к ресурсам и новым технологиям.

Таким образом, стратегия эффективного стимулирования инновационной активности на региональном уровне должна базироваться на принципах индивидуализации, практической ориентированности и системности. Только при наличии устойчивой связи между стратегическими целями, конкретными мерами поддержки и потребностями участников инновационного процесса возможно формирование сильной и самоподдерживающейся инновационной экосистемы.

Библиографический список

1. Глобальный инновационный индекс 2024. URL: <https://www.wipo.int/publications/ru/details.jsp?id=4758&plang=RU> (дата обращения: 15.05.2025).
2. Абашкин В.Л., Абдрахманова Г.И., Артёмов С.В. и др. Рейтинг инновационного развития субъектов Российской Федерации. Выпуск 10 / под ред. Л.М. Гохберга, Е.С. Куценко. М.: ИСИЭЗ ВШЭ, 2025. URL: <https://issek.hse.ru/news/1068199937.html> (дата обращения: 15.05.2025).

3. Индикаторы инновационной деятельности: 2025: статистический сборник / В.В. Власова, Л.М. Гохберг, Г.А. Грачева и др. М.: НИУ ВШЭ, 2025. URL: <https://issek.hse.ru> (дата обращения: 15.05.2025).
4. Отчет о результатах экспертно-аналитического мероприятия «Аудит реализации мер государственной поддержки инновационной деятельности по созданию и развитию инновационной инфраструктуры в 2019–2023 годах (при необходимости в более ранний период)». URL: <https://ach.gov.ru/upload/iblock/1ae/uqiqpf7jdy47xmk3hqju288preoxmf2q.pdf> (дата обращения: 15.05.2025).
5. Долгих Е.А., Паршинцева Л.С. Оценка инновационного развития регионов России // Финансы и управление. 2024. № 3. С. 37-56. DOI: 10.25136/2409-7802.2024.3.71213. EDN: XVUTKZ. URL: https://nbpublish.com/library_read_article.php?id=71213 (дата обращения: 17.05.2025).
6. Инновационная инфраструктура России. URL: https://www.miiris.ru/inno_infra (дата обращения: 19.05.2025).
7. Объекты инновационной инфраструктуры. URL: https://www.miiris.ru/inno_object/list (дата обращения: 15.05.2025).
8. Демидова С.Е. Финансовые механизмы стимулирования инновационной активности в регионах России // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2025. № 7-2. С. 240-246 URL: <https://vaael.ru/article/view?id=4248> (дата обращения: 09.09.2025). DOI: 10.17513/vaael.4248.
9. Региональная шкала развития инноваций, 2024 год. URL: https://i-regions.ru/reiting/regionalnyy-indeks-razvitiya-innovatsiy-i-index/I_Scale_2024.pdf (дата обращения: 18.05.2025).
10. Ендовицкий Д.А., Трещевский Ю.И., Канапухин П.А., Кособуцкая А.Ю. Эмпирический анализ и прогнозирование динамики инновационного развития регионов России // Вестник ВГУ. Серия: Экономика и управление. 2023. № 1. С. 51-64. DOI: 10.17308/econ.2023.1/10932.
11. Росстат – Наука, инновации и технологии. URL: <https://rosstat.gov.ru/statistics/science> (дата обращения: 12.05.2025).

336.74

Н. С. Зеленченков

ФГБОУ ВО «Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова», Москва,
e-mail: nzelenchenkov@inbox.ru

РАЗВИТИЕ МЕХАНИЗМА РЕАЛИЗАЦИИ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ДОЛГОСРОЧНЫХ СБЕРЕЖЕНИЙ В РОССИИ

Ключевые слова: программа долгосрочных сбережений, инфраструктура, структурные элементы, функциональные элементы, субъекты, операторы, финансовые инструменты, меры совершенствования.

В статье рассматриваются основные элементы инфраструктуры программы долгосрочных сбережений (ПДС): структурные и функциональные, позволяющие не только сохранять устойчивость данной институции, но и успешно реализовывать поставленные цели и задачи в качестве инструмента негосударственного пенсионного обеспечения (НПО). Рассмотрены основные понятия: инфраструктура, институциональная инфраструктура и инфраструктура программы долгосрочных сбережений, выявлены их особенности и роль в развитии государства. Исследование содержит условия и основные направления развития инфраструктуры ПДС, предложения по ее совершенствованию. Автором предлагаются определенные направления, которые позволят популяризировать данную программу, привлечь новых участников и расширить набор финансовых инструментов, что будет способствовать повышению уровня негосударственного пенсионного обеспечения граждан РФ.

N. S. Zelenchenkov

Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, e-mail: nzelenchenkov@inbox.ru

THE DEVELOPMENT OF INSTITUTIONAL MECHANISMS FOR LONG-TERM SAVINGS IN RUSSIA

Keywords: long-term savings program, household savings, non-state pension funds, saving behavior, financial literacy, incentives for savings and investment behavior, pension savings returns, co-financing, tax deduction.

This article analyzes the structural and functional elements of the Long-Term Savings Program (LTSP) infrastructure, which are essential for its stability and effectiveness as a mechanism for private pensions. The author defines key concepts—infrastructure, institutional infrastructure, and LTSP infrastructure—highlighting their features and importance for state development. The study identifies conditions and key areas for developing the LTSP infrastructure and proposes measures for its enhancement. Recommendations are provided to promote the program, attract new participants, and diversify financial instruments, thereby aiming to improve the level of private pension security for citizens of the Russian Federation.

Введение

Современные институциональные инвесторы нуждаются в развитой инфраструктуре, обеспечивающей эффективность достижения поставленных ими целей. Негосударственные пенсионные фонды (НПФ) относятся к социально значимой категории институциональных инвесторов, которая позволяет реализовывать стратегические задачи, связанные с процессом формирования пенсионных накоплений (ПН) для увеличения размера пенсионных выплат гражданам. За счет долгосрочных пенсионных сбережений возможна не только реализация долгосрочных государственных инвестиционных проектов, но и обеспечение устойчивости финансовой системы, наполнения ее долгосрочными инвестиционными ресурсами.

Программа долгосрочных сбережений (ПДС) – один из новых, но уже демонстрирующих свою эффективность механизмов негосударственного пенсионного обеспечения (НПО), ввиду роста популярности среди населения. Реализация индивидуальных долгосрочных инвестиционных стратегий населения в РФ в настоящее время возможна через НПО (на базе НПФ, включая ПДС) и систему индивидуальных инвестиционных счетов (ИИС).

Вопросы НПО и реализации ПДС рассматриваются такими авторами, как Финогеновой Ю.Ю. [4,5], Есауловой Т.С. [3,4], Логвиновой И.Л. [6], Кирилловой Н.В. [6], Зеленченковым Н.С. [5]. Проблемам сбережений и сберегательного поведения посвятили свои исследования Акбашева Д.Н. [1],

Пак Д.О. [1], Травкина Е.В. [1], Гнедков В.В. [11], Тихонова Н.Е. [14]. Сущность долгосрочных сбережений исследуется Терновской Е.П. [13], Захаровым В.А. [13]. Особенности государственно-частного партнерства в современный период анализируют такие авторы, как Семерин Д.А. [10], Гончаренко М.А. [10]. В настоящее время проблемы сущности, особенностей и реализации ПДС в России исследованы недостаточно ввиду небольшого срока функционирования данного института.

Инфраструктура программы долгосрочных сбережений – это совокупность субъектов, инструментов, материальной базы и технологических разработок, которые позволяют функционировать и развиваться данной программе. Успешное развитие инфраструктуры способствует внедрению принципов ПДС в долгосрочном периоде [2].

Основной целью ПДС является долгосрочное накопление денежных средств граждан для решения ряда задач: получение дополнительного дохода к страховой пенсии, гарантируемой государством; финансирование образования детей; оплата дорогостоящего лечения и пр. Таким образом, с помощью ПДС осуществляется управление будущим размером пенсионных активов [3, с. 5].

В настоящее время весьма актуальным становится вопрос развития финансовой экосистемы. Экосистема, по мнению Банка России, представляет собой комплексно взаимосвязанные цифровые сервисы и продукты, которые объединяются посредством одного бренда (наиболее значимый бренд – Банк России), где клиентам может быть предоставлена целая линейка финансовых и нефинансовых услуг. Банк России ставит целью сформировать жизненное пространство с развитием самых разных направлений на основе цифровых платформ с использованием базы данных клиентов [21].

Тихонова Н.Е. отмечает, что в настоящее время в РФ граждане все больше предпочитают формировать сбережения, в том числе и долгосрочные [14, с. 31].

Все это ставит вопрос об определении сущности сбережений, сберегательного поведения граждан. Гнедков В.В. полагает, что сбережения можно определить как часть доходов, которая остается после расходования средств на потребительские цели и с целью защиты от инфляционных процессов включенная в инвестиционный процесс [11, с. 82].

Одни из интересных сберегательных инструментов является только начавшая действовать программа долгосрочных сбережений. Однако, в отличие от обычных сбережений, которые не имеют жестких ограничений, более гибкие и мобильные в случае необходимости (то есть можно использовать с любой целью в достаточно небольшие сроки), и чаще всего, не имеют гарантий, особенно со стороны государства, ПДС как один из способов накопления средств является долгосрочным инструментом, формирует капитал для крупных целей (пенсий, дорогостоящие покупки или лечение) гарантирована государственная поддержка в жестко установленных рамках и конкретные размеры выплат. Банк России в своем докладе отмечает, что сбережения граждан достаточно легко могут быть трансформированы в пенсионные цели в рамках ПДС. Особую роль здесь играют НПФ [21].

Негосударственный пенсионный фонд можно определить как некоммерческую организацию, основной функцией которой является негосударственное пенсионное обеспечение и формирование долгосрочных пенсионных сбережений [8].

Есаулкова Т.С. отмечает, что негосударственные пенсионные фонды, в соответствии со своими исключительными видами деятельности (п.1 ст.2 ФЗ «О НПФ»), аккумулируют пенсионные/страховые самостоятельно или в соответствии с договором доверительного управления (ДУ) (через договор ДУ с управляющей компанией – УК), инвестирование средств пенсионных накоплений (через договор ДУ с УК), определяют инвестиционные стратегии при размещении средств пенсионных резервов (СПР) и инвестировании средств пенсионных накоплений (СПН). ПДС определяется автором в качестве добровольного накопительно – сберегательного продукта для граждан с участием государства [4, с. 30-31].

Отметим, что есть взаимосвязь негосударственных пенсионных фондов с индивидуальным инвестиционным счетом (ИИС), который выступает инструментом индивидуальных сбережений для граждан со средними и выше средних доходами. ИИС определяется как специальный брокерский счет, посредством которого можно получить налоговые льготы при осуществлении инвестиций в ценные бумаги и иные финансовые инструменты. Как и ПДС, ИИС направлен

на то, чтобы простимулировать осуществление долгосрочных инвестиций гражданами Российской Федерации [19].

Среди субъектов управления пенсионными средствами важную роль играют управляющие компании (УК) (в негосударственном пенсионном обеспечении и обязательном пенсионном страховании, на что прямо указывается, в частности, в ФЗ «О НПФ»). НПФ заключает договор доверительного управления, согласно которому осуществляется передача пенсионных активов в УК с целью их инвестирования. От того, какие результаты будут достигнуты зависит уровень сохранности и доходности пенсионных активов [4, с. 55].

Цель исследования заключается в анализе текущего состояния основных составляющих инфраструктуры программы долгосрочных сбережений, а также в выявлении основных тенденций ее развития.

Материалы и методы исследования

В статье применялся метод сравнительного анализа, а также индуктивный метод, которые позволили на основе исследования отдельных элементов инфраструктуры ПДС выявить основные тенденции ее развития и направления совершенствования. Методы анализа, синтеза и обобщения положений современных исследователей, изложенных в научных публикациях, позволили выявить структуру и перспективы развития инфраструктуры ПДС в РФ.

Результаты исследования и их обсуждение

Запуск программы долгосрочных сбережений, которая подкрепляется системой гарантирования, государственным софинансированием и налоговыми льготами, позволяет сделать вывод, что доходность инвестирования в рамках ПДС для ее участников может оказаться выше, чем при использовании традиционных продуктов НПФ.

ПДС, как новый инструмент негосударственного пенсионного обеспечения в РФ, пока еще обладает неполной инфраструктурой, в частности, не хватает единой цифровой платформы для клиентов, развитых механизмов вторичного рынка (например, залога прав требований) и отлаженных автоматизированных процессов взаимодействия между операторами и ФНС для получения вычетов, но Основные её структурные элементы определены и включают в себя участ-

ников ПДС, операторов программы и финансовые инструменты.

Субъектный состав ПДС не ограничен и в него входят все граждане РФ, достигшие 18 лет, обладающие право- и дееспособностью. Если граждане (например, дети; граждане, признанные таковыми в порядке, установленном российским законодательством) обладают ограничениями в право- и дееспособности, то ПДС предусматривает возможность участия в пользу данной категории граждан и их законных представителей, опекунов. Таким образом, договор может заключаться и в пользу третьих лиц [2].

Согласно статистическим данным, предоставленным Банком России за 1-й квартал 2025 г. наблюдается рост на 33,33 % (с 3,9 млн до 5,2 млн) числа граждан, участвующих в ПДС. За 2024 г. и первый квартал 2025 г. Банк России предоставил данные и по участникам ИИС всех типов – 6,1 млн чел [18].

Отметим, что участие в ПДС, ИИС 3-го типа и иных инвестиционных проектов на долгосрочной основе зависит от уровня доходов граждан. Медианная заработная плата составила за 2024 г. 56 443 руб. [20].

На 1.01.2025 г. численность рабочей силы в Российской Федерации составила 75,5 млн чел., большая часть которых занята в экономике (72,1 млн чел.).

Отметим, что всего участников в добровольном пенсионном обеспечении 16,5 млн чел., то есть 23 % от всего работающего населения, что является весьма неплохим показателем, с учетом того, что многие программы дополнительно пенсионного обеспечения только начали работать и еще не получили значительного распространения как инструмента долгосрочного инвестирования. К операторам ПДС относят негосударственные пенсионные фонды, выполняющие функции управления денежными средствами субъектов и инвестирования их. В негосударственных пенсионных фондах аккумулируются средства участников ПДС и затем, когда проходит установленный российским законодательством срок хранения и инвестирования собранных денежных средств, осуществляются выплаты (периодические, срочные, единовременные).

В соответствии с Федеральным законом от 10.07.2023 № 299 – ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» (вступивший в силу

с 1.01.2024 г.) право формировать долгосрочные сбережения граждан предоставляется только тем фондам, которые обладают лицензией и зарегистрировали правила формирования долгосрочных сбережений в Банке России (ст. 36.38). Кроме того, согласно ст. 36.39 – это договорные отношения, необходимо заключать договоры, содержащие ряд обязательных пунктов, закрепленных данной статьей [15].

К финансовым инструментам относятся ценные бумаги, включая акции, облигации, перспективные проекты и пр., в которые может быть осуществлено инвестирование денежных средств участников ПДС.

Доходность инвестиционных портфелей НПФ ограничена ввиду законодательных ограничений на максимальные доли вложений в рискованные направления инвестирования. К таким ограничениям можно отнести запрет на вложение более 10 % средств клиентов в высокорисковые инструменты, вложение средств в государственные ценные бумаги субъектов РФ более 40 %, ограничение вложения средств в облигации муниципальных образований не более 40 % активов, не должно составлять более 40 % активов акций российских эмитентов, ипотечные ценные бумаги (соответствующие требованиям российского законодательства по их выпуску) не долж-

ны составлять более 40 % активов, в случае допущения размещения ценных бумаг международными финансовыми организациями, доля таких ценных бумаг не должна быть выше 20 % активов и др.

Согласно ст. 24.1 Федерального закона от 7.05.1998 г. № 75-ФЗ «О негосударственных пенсионных фондах» к разрешенным объектам инвестирования относятся: инвестиции в государственные ценные бумаги (без установления лимитов), инвестиции в облигации иных эмитентов, паи паевых инвестиционных фондов (в случае инвестирования в государственные ценные бумаги иностранного государства доля активов не должна составлять более 20 %), денежные средства в рублях либо в валюте на счетах в кредитной организации (с ограничением до 40 % по сумме), клиринговые сертификаты участия.

Все эти ограничения направлены на снижения уровня риска при инвестировании денежных средств пенсионных накоплений. Отметим, что к высокорисковым направлениям относятся те, которые составляют более 30 % доходности за максимально короткие сроки. Исключение высокорисковых операций либо их существенное ограничение обеспечивает с одной стороны, финансовую стабильность ПДС, с другой снижает возможный высокий уровень доходности.

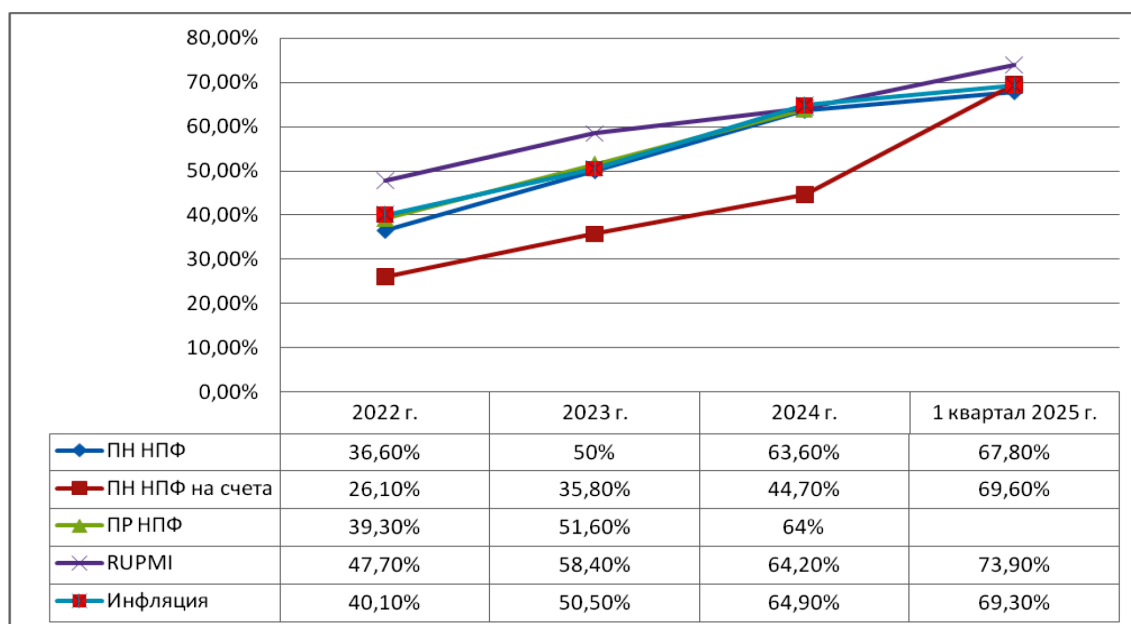


Рис. 1. Показатели накопленной доходности НПФ с 2022 г. по I квартал 2025 г. со сравнительными показателями инфляции и сбалансированного индекса пенсионных накоплений, % [21]

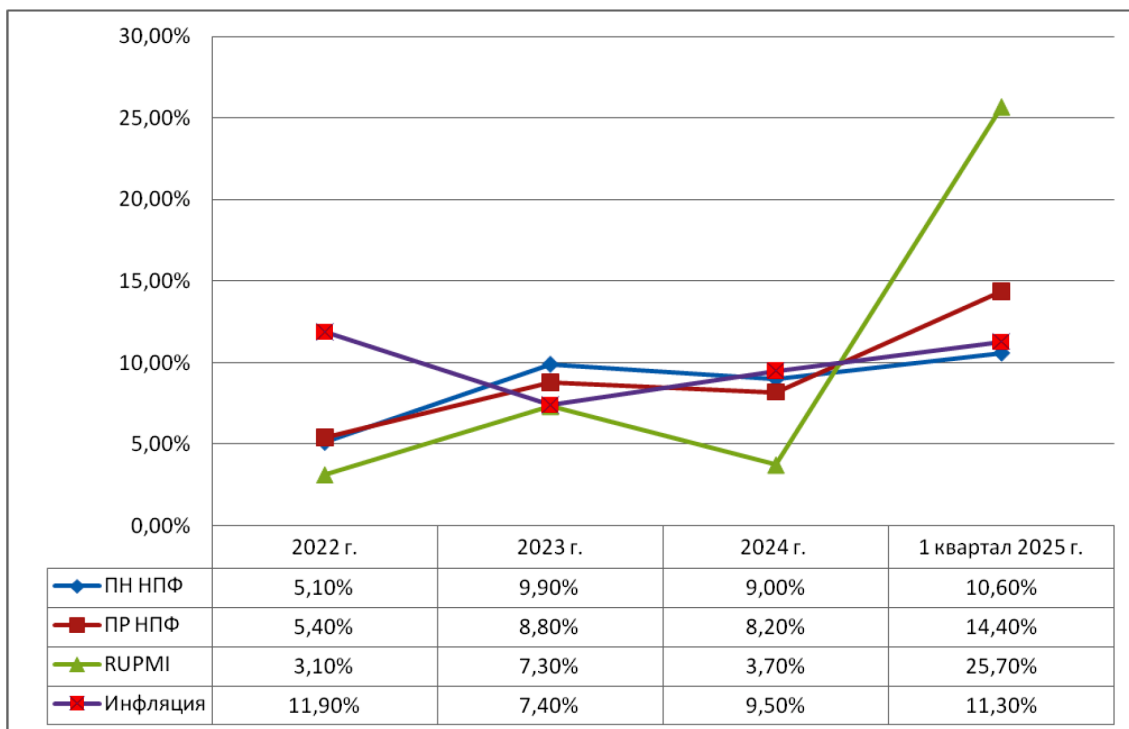


Рис. 2. Динамика показателей средневзвешенной доходности пенсионных накоплений / пенсионных резервов НПФ с корреляцией показателей инфляции и сбалансированного индекса пенсионных накоплений, % [21]

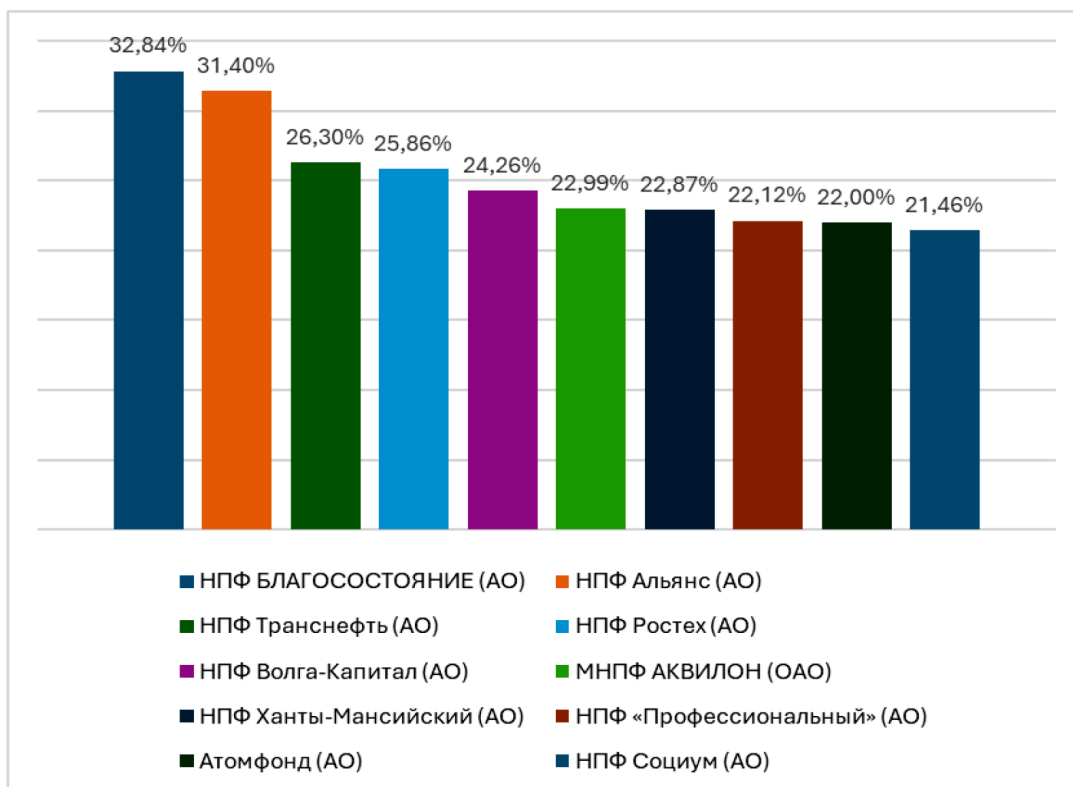


Рис. 3. Рейтинг НПФ по уровню доходности пенсионных накоплений на 30.06.2025 г., %

Пенсионные рейтинги по показателям на 1 квартал 2025 г. [22]

Доходность пенсионных накоплений		Доходность пенсионных резервов		Кол-во застрахованных в обязательной программе страхования, чел		Объем привлеченных средств ПФР	
НПФ	Доходность, %	НПФ	Доходность, %	НПФ	Кол-во, чел	НПФ	Объем, млн руб.
НПФ Альянс (АО)	28.12%	НПФ «Профессиональный» (АО)	26%	НПФ ВТБ Пенсионный фонд (АО)	9 585 399	ВЭБ расширенный	5 403
НПФ Транснефть (АО)	27.99%	НПФ Авиаполис	25.75%	НПФ Сбербанк (АО)	8 302 099	ВЭБ выплатного резерва	5 342
НПФ Ростех (АО)	23.28%	НПФ Альянс (АО)	25.07%	НПФ ГАЗФОНД пенсионные накопления (АО)	6 208 687	ВЭБ государственных ценных бумаг	1 055
НПФ Волга-Капитал (АО)	23.06%	АО «НПФ «Корабел»	23.20%	НПФ БУДУЩЕЕ (АО)	3 934 095	ВЭБ срочных пенсионных выплат	1 033
НПФ «Профессиональный» (АО)	21.73%	АО «НПФ Альфа»	22.71%	НПФ Достойное будущее (АО)	3 587 224	Первая управляющая компания	35
НПФ Ханты-Мансийский (АО)	21.59%	НПФ Ростех (АО)	22.52%	НПФ Эволюция (АО)	1 872 041	Альфа-капитал	9
МНПФ АКВИЛОН (ОАО)	19.81%	НПФ АПК-ФОНД (АО)	21.96%	МНПФ «Большой» (АО)	420 657	ВИМ Инвестиции	9
НПФ ПСБ (АО)	19.35%	НПФ Волга-Капитал (АО)	21.78%	Национальный НПФ (АО)	326 627	Открытие	9
НПФ Сургутнефтегаз (АО)	19.22%	НПФ Транснефть (АО)	21.65%	НПФ Социум (АО)	300 352	ВИМ Сбережения	7,5
Атомфонд (АО)	19.11%	НПФ АТОМГАРАНТ (АО)	21.47%	Негосударственный пенсионный фонд «Доверие»	144 559	БКС Управление благосостоянием	4,3

Индекс рынка пенсионных накоплений (RUPMI) представляет собой композитный индекс акций и облигаций, допущенных к обращению на Бирже, и в которые могут инвестироваться средства пенсионных накоплений. Отражает сбалансированную стратегию инвестирования. По данным Банка России (рис. 1, 2) за 1 квартал 2025 г. показатели средневзвешенной доходности пенсионных накоплений (ПН) – средств в системе обязательного пенсионного страхования НПФ составляют 10,6% годовых, пенсионных резервов (ПР) – средств в системе добровольного негосударственного пенсионного обеспечения НПФ – 14,4% годовых, что ниже инфляции на 3,1% по ПР НПФ. Показатели медианной доходности за 1 квартал 2025 г. в годовом выражении составляет 15,4% по ПН НПФ и 18,9% по ПР НПФ. Из 37 фондов, работающих по программам НПО и формированию долгосрочных сбережений 31 фонд показал доходность выше уровня инфляции. За 1 квартал 2025 г. доходность НПФ оказалась выше, чем за аналогичный период 2024 г.

Рисунок 3 показывает топ 10 НПФ по доходности пенсионных накоплений по статистике на 2 квартал 2025 года, на первом месте находится НПФ Благосостояние (АО) с доходностью 32,84%, на последнем месте в данном рейтинге НПФ Социум с доходом 21,46%, разница между первым и последним местом составляет более 11%.

В целом доходность за 2024 г. составила до 39,45% (от 15% до 39%), что значительно выше уровня инфляции (9,52%).

Средний размер счета, исходя из данных таблицы, составляет 372 тыс. руб., участни-

ки НПФ составляют 6,4 млн чел., причем согласно данным Национальной ассоциации негосударственных пенсионных фондов по деятельности НПФ и ПДС за 2024 г. 4,4 млн чел – это участники корпоративных НПФ, а 2,0 млн чел. – участники индивидуальных НПФ [19]. 3,9 млн чел. составили граждане, участвующие в Программе долгосрочных сбережений.

Еще один инструмент, предназначенный для долгосрочных сбережений – это индивидуальные инвестиционные счета третьего типа (ИИС-3). На средства данных счетов можно приобретать ценные бумаги, торгуемые на фондовом рынке, такие как акции, облигации, паи ИФ (инвестиционных фондов), драгоценные металлы и иные финансовые инструменты. Особенности ИИС-3 является возможность получения налоговых льгот: возвращение внесенных денежных средств за определенный период (год) в размере уплаченного за этот же период НДФЛ (при условии наличия официального заработка), который еще называют вычетом на взнос; инвесторы могут также быть освобождены от уплаты НДФЛ с прибыли в случае осуществления операций на счете, так называемые вычеты на доходы.

Если обратиться к статистике, то ИИС 3 типа в настоящее время наиболее востребованный инструмент. Представим это в виде диаграммы. На рис. 4 наглядно показано, что 71% от всех участников ИИС на сегодняшний день составляют участники ИИС 3 типа (4,3 млн чел.), затем 18% – участники ИИС 2 типа (1,1 млн чел.) и только 11% ИИС 1 типа (0,7 млн чел.) [18].

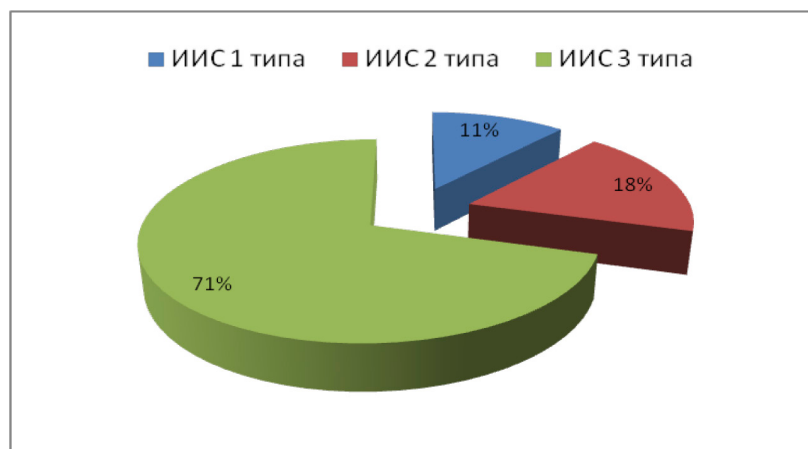


Рис. 4. Структура участников ИИС на 31.03.2025 г.



Рис. 5. Сравнительный анализ механизмов индивидуальных сбережений с предоставлением налоговых льгот со стороны государства

Использование ИИС 3 типа обладает рядом преимуществ и недостатков. Так, открыв ИИС срок инвестиций должен составлять не менее 5 лет, перевод дивидендов и купонов на иные счета запрещен. Однако, в случае необходимости дорогостоящего лечения можно выводить денежные средства без потери льгот, в остальных случаях деньги можно будет получить только при закрытии ИИС по истечении положенного срока: чтобы не было потерь в 2024 и 2025 года ИИС можно было открывать на 5 лет, в 2027 году это будет возможно сделать на 7 лет и в 2031 году максимальный срок ИИС составит 10 лет.

И при ПДС и при ИИС 3-его типа закон предусматривает возможность налогового вычета в размере 13 или 15 % от суммы взносов (до 400 тыс.руб.). Несмотря на некоторую схожесть в отношении налоговых льгот, инвестирование посредством ИИС является более рискованным, поскольку ПДС гарантирует участие государства и страхование денежных средств, а в ИИС такая опция отсутствует [1, с. 29].

Полагаем, что данная инфраструктура должна быть дополнена еще рядом

элементов. Например, государство может выступать не только в качестве оператора ПДС, осуществляя софинансирование, но и структуры, обеспечивающей организационные, правовые и экономические условия реализации ПДС и выполняющие контрольно-надзорные функции. Следовательно, государство в лице своих органов представляет собой самостоятельную часть инфраструктуры ПДС, выступая и как участник программы (через механизм софинансирования), и как регулятор и гарант.

В инфраструктуру ПДС могут входить и социальные институты в виде общественных организаций, осуществляющих, например, коллективное инвестирование денежных средств своих участников, например общество инвалидов – от лица своих членов. В настоящее время законодательно данный вопрос не урегулирован, и ПДС направлена на индивидуальное участие каждого субъекта, но в некоторых случаях было бы оправданным и участие группы, каждый из участников которой не может принять самостоятельное решение.

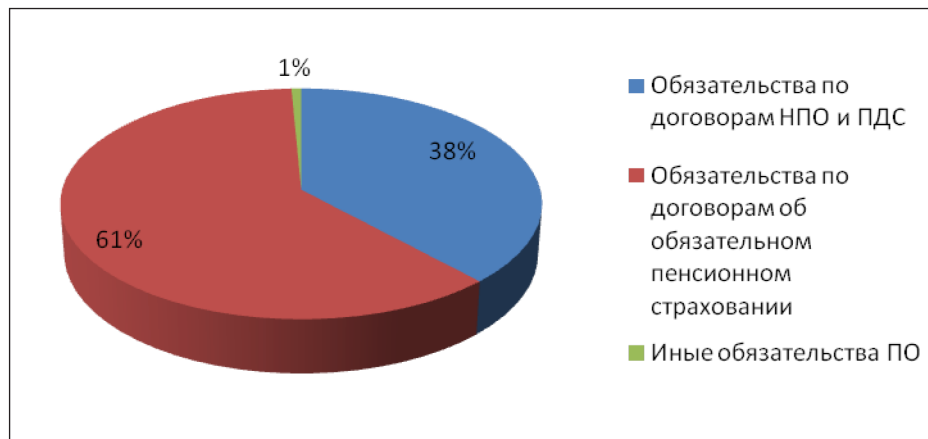


Рис. 6. Структура пенсионных обязательств государства от совокупных обязательств государства по выплате накопительных пенсий по состоянию на 31.03.2025 г., в %

Так как денежные средства страхуются государством (на сумму до 2,8 млрд руб.), то самостоятельным инфраструктурным элементом является система страхования и страховые организации.

Налоговые органы как отдельный институциональный элемент также входят в инфраструктуру ПДС в качестве самостоятельной части, обеспечивающий необходимые налоговые вычеты и налоговый учет.

В настоящее время разработаны поправки, позволяющие повысить эффективность налоговых инструментов, регулирующих деятельность отдельных структурных подразделений инфраструктуры ПДС. Так, предлагается работодателям, которые будут участвовать в реализации ПДС, учет сделанных ими сберегательных взносов (не более 12 % от размера расходов на оплату труда) в качестве расходов при взимании налога на прибыль, исключения уплаты страховых взносов (также не более 12 % базовой суммы начисления взносов по каждому сотруднику) [7].

По функциональной направленности инфраструктуру ПДС можно подразделить на социальную (выполнение функции негосударственного социального пенсионного обеспечения), институциональную (институты и системные образования, обеспечивающие функционирование ПДС), инновационную (инновации, используемые в процессе инвестирования либо инновационные производства, инновационный продукт), производственную и сервисную (объекты вложения финансовых средств с целью получения дополнительной прибыли), инфор-

мационную (информационные системы, обеспечивающие получение необходимых данных и проведение обучающих и просветительских мероприятий), нормативную (регуляторная деятельность с целью обеспечения законами, подзаконными актами, регламентами, правилами и пр. с целью нормативного урегулирования деятельности), материальную (здания, сооружения, иные материальные объекты, обеспечивающие функционирование ПДС), технологичную (технологии, используемые в процессе реализации ПДС) [10, с. 856-857].

По данным, представленным Министерством финансов, участниками ПДС стали около 4 млн человек, поступило 300 млрд рублей денежных средств [17], что свидетельствует о довольно активном вступлении в ПДС граждан России и повышении уровня доверия к данному институту.

Всего обязательств по пенсионному обеспечению в НПФ составили на 31.03.2025 г. – 4,9 трлн руб., из них обязательства по договорам ПДС составляют 38 %, пенсионному страхованию – 61 %, и иные обязательства (кроме перечисленных) – 1 % (рис.6). Размер обязательств также свидетельствует о довольно значительном притоке денежных средств и возрастающем спросе на продукт данной программы. Граждане все больше склоняются к долгосрочным вложениям на длительный срок, но со стабильными гарантиями, что возможно при участии в ПДС [12].

Хотя, по мнению некоторых авторов, уровень доверия потенциальных и действующих участников к ПДС недостаточно

высок, и перед государством стоит задача повышения такого доверия посредством проведения программ обучения финансовой грамотности и разъяснительных мероприятий о сущности и преимуществах ПДС [6, с. 2051].

С целью дальнейшего развития инфраструктуры ПДС и увеличения привлекательности данного направления государством разрабатываются новые меры по ее совершенствованию. К числу таких мер можно отнести следующие:

- создание упрощенной системы переводов средств накопительной пенсии. Предполагается, что смена страховщиков будет возможна посредством использования портала «Госуслуг», для чего будет необходима усиленная неквалифицированная подпись субъекта;

- осуществление дополнительного софинансирования детского счета, когда родители будут открывать счета и для себя, и для каждого ребенка, выступая их опекунами;

- предоставление ряда налоговых льгот для юридических лиц (предприятий, организаций, крупных структур, например корпораций), участвующих в софинансировании взносов в ПДС своих работников.

В целом НПО и добровольное пенсионное страхование и составляют механизм реализации продуктов дополнительного пенсионного обеспечения, посредством которого граждане могут сформировать дополнительные пенсионные накопления помимо обязательного пенсионного обеспечения, гарантированного государством. В настоящее время банки, в том числе и российские, развивают экосистему, включающую в себя несколько платформ, которые могут предоставить клиенту самые разные продукты и услуги: от телемедицины до включения в программу ПДС. Финансовая экосистема в контексте участия в ПДС понимается как определенная совокупность используемых инструментов, механизмов и участников, что позволяет обеспечивать функциональность и развитие программы, в том числе и при участии НПФ и иных финансовых организациях.

Многие банки, принимающие участие в реализации ПДС, например, Сбер, выстраивают свою экосистему и создает новые финансовые сервисы (например, при формировании совместных предприятий с другими компаниями – Mail.ru, Group, Центр речевых технологий и пр.), удовлет-

воряющие потребительские запросы. Сбер, как и другие банки, реализующие ПДС, выступает площадкой и подчеркивает все его преимущества клиентам [23]. Экосистема банков интегрируется с иными продуктами, в число которых входят, например, вклады, предлагаются дополнительные бонусы (повышенная ставка по вкладам с условием соблюдения определенных правил и пр.).

Банк России подчеркивает, что существуют риски банковских экосистем и накопление непрофильных активов. Ставится вопрос о регулировании экосистем и введении с октября 2026 г. специального лимита на иммобилизованные активы – рискчувствительного лимита (РЧЛ). В случае превышения объема в размере 25 % от капитала банка, то оценку данного избытка будут вычитать из капитала. Тем самым пресекается излишнее инвестирование в непрофильные активы [24].

Следует отметить, что в соответствии с Письмом Минфина РФ от 19.04.2024 № 05-12-05/37064 «Об информационно-разъяснительной работе по программе долгосрочных сбережений» определены такие направления работы, как информационная компания (предполагается использование СМИ всех уровней, а также социальных сетей); развитие финансовой грамотности и культуры необходимой целевой группы граждан; просветительская работа по информированию о возможностях и перспективах ПДС [9].

Полагаем, что в число мер по развитию и совершенствованию инфраструктуры ПДС необходимо включить следующие:

- создание упрощенной системы открытия и пополнения счетов по ПДС, в том числе с помощью цифровых технологий (например, разработка общей цифровой системы управления счетами и их движением по трем направлениям: со стороны участника ПДС, государственных органов, выступающих в качестве соинвестора и налоговых органов);

- законодательное закрепление возможности использования дополнительных финансовых инструментов, позволяющих увеличить выплаты (например, привлекая средства финансовых инструментов иных институций);

- совершенствование инструментов софинансирования, например, повышение объема участия государства в качестве соинвестора, либо изменение сроков действия софинансирования;

- увеличение суммы страхования либо создание дополнительных видов страхования, тем самым повышая гарантии со стороны государства для граждан – участников (что вполне согласовывается с теорией «защищенности наиболее слабой стороны», предполагающей дополнительную защиту одного из субъектов договорных отношений, чьи позиции более ограничены и уязвимы, нежели у другого субъекта либо субъектов);

- расширение доступа к информации и просвещение участников ПДС с помощью единой цифровой платформы с целью повышения уровня осведомленности о ПДС, обеспечивая тем самым информационную безопасность. Реализация потенциала ПДС зависит от уровня проведения информационной кампании, направленной на расширение круга потенциальных участников и повышения уровня их осведомленности о возможностях ПДС [5, с. 238];

- увеличение уровня доходности от вложенных участниками ПДС финансовых средств посредством использования инновационных продуктов и применения новых инвестиционных стратегий (с такими продуктами как венчурные фонды, ФПИ и цифровые финансовые активы) в процессе управления финансовыми средствами участников ПДС.

Кроме того, предлагаемые меры развития и совершенствования инфраструктуры ПДС позволят обеспечить реализацию принципа справедливости и минимизировать дисбаланс сил в данных договорных отношениях.

Заключение

Эффективность развития инфраструктуры ПДС обуславливается взаимодействием всех ее составляющих: проявлением заинтересованности и активности со стороны субъектов- участников данной программы, совершенствованием финансовых инструментов посредством использования новых и дополнения старых, а также увеличением списка операторов, осуществляющих управление денежными вкладами и выстраивание оптимальной стратегии управления финансовыми потоками с использованием цифровых технологий и разработки соответствующих программ (например, построение на основе ИИ алгоритмов эффективного управления с использованием большого массива информации).

Кроме того, необходимо включение еще ряда структурных элементов, например государства, которое должно направлять свои усилия на стабильную работу своих институций, создавать оптимальную нормативную базу, а также повышать привлекательность инфраструктуры ПДС, выступая участником и гарантом, увеличивая объемы своего финансирования. В некоторых случаях оправданным будет включение в состав субъектов не только индивидуальных вкладчиков, а отдельных групп, от имени которых могли бы выступать, например, социальные учреждения (в случае ограничения дееспособности граждан, открытия детских счетов сиротам и пр.). Участие корпоративных структур в качестве операторов и предоставление им льгот также повысило бы привлекательность ПДС и расширило возможности по улучшению дополнительного пенсионного обеспечения.

Формирование стратегии по использованию «длинных денег» позволило бы оживить экономику, вовлекая в данный процесс производственные предприятия и организации, предоставляющие услуги, инвестируя в них необходимые средства. Это требует не только макроэкономической стабильности, устойчивости правил ведения бизнеса, но и стимулирования инвестирования вкладов в приоритетные производства, инновационные сферы экономики.

Для повышения уровня защиты денежных средств участников программы и контроля за движением денежных средств и оптимальным распоряжением ими необходима единая цифровая платформа, которая позволила бы всем участникам отслеживать движение финансов, направления инвестирования, изменения законодательства в отношении ПДС.

Таким образом, основными направлениями совершенствования инфраструктуры программы долгосрочных сбережений являются следующие: повышения уровня доступности ПДС для основных ее участников; создание привлекательности ПДС посредством создания новых предложений; улучшения механизма государственной поддержки с разработкой новых гарантий со стороны государства и улучшения контроля за финансовыми потоками; проведение эффективной информационной кампании.

Библиографический список

1. Акбашева Д.Н., Пак Д.О., Травкина Е.В. Оценка современной российской практики привлечения долгосрочных сбережений в коммерческие банки // Вестник Алтайской Академии экономики и права. 2025. № 5. С. 27-55. DOI: 10.17513/vaael.4128.
2. Большая российская энциклопедия 2004-1017 / Отв. ред. А.А. Ткаченко. URL: <https://old.bigenc.ru/economics/text/2016338> (дата обращения: 16.06.2025).
3. Есаулкова Т.С. Роль и значение негосударственных пенсионных фондов в повышении уровня пенсионного обеспечения граждан Российской Федерации. М.: Дашков и К, 2021. 264 с. ISBN: 978-5-394-04417-5.
4. Есаулкова Т.С., Финогенова Ю.Ю. Негосударственное пенсионное обеспечение. М.: ЮНИТИ, 2025. 143 с. ISBN: 978-5-238-03989-3.
5. Зеленченков Н.С., Финогенова Ю.Ю. Роль программы долгосрочных сбережений в формировании сберегательного поведения населения Российской Федерации // Вестник Алтайской Академии экономики и права. 2025. № 4-2. С. 237-244. DOI: 10.17513/vaael.4100.
6. Логвинова И.Л., Кириллова Н.В. Факторы, влияющие на развития Программы долгосрочных сбережений в Российской Федерации // Экономика, предпринимательство и право. 2025. № 3. С. 2049-2064. EDN: RCZUCZ.
7. Информация Минфина России от 15 мая 2025г. «Минфин России подготовил налоговые поправки для совершенствования долгосрочных сбережений». URL: <https://base.garant.ru/412023216/> (дата обращения: 16.06.2025).
8. Негосударственные пенсионные фонды. URL: <https://cbr.ru/admissionfinmarket/navigator/npf/> (дата обращения: 16.06.2025).
9. Письмо Минфина РФ от 19.04.2024 № 05-12-05/37064 «Об информационно-разъяснительной работе по программе долгосрочных сбережений». URL: <https://ivo.garant.ru>. (дата обращения: 16.06.2025).
10. Семерин Д.А., Гончаренко М.А., Смелянская Д.Н., Карпенко Е.М. Институциональная инфраструктура государственно-частного партнерства // Экономика и предпринимательство. 2023. № 3. С. 856-857.
11. Гнедков В.В. Экономическая сущность категории сбережения населения // Экономика: вчера, сегодня, завтра. 2018. № 6А. С. 165-175. URL: <http://publishing-vak.ru/file/archive-economy-2018-6/18-gnedkov.pdf> (дата обращения: 18.06.2025). ISSN: 2222-9167
12. Статистика реализации ПДС на 01.04.2025 г. URL: <https://моифинансы.рф/article/za-god-v-pds-vstupilo-bolee-4-mln-rossiyan/> (дата обращения: 16.06.2025).
13. Терновская Е.П., Захаров В.А., Прохоров Г.М. Долгосрочные сбережения в российской экономике как источник инвестиций: проблемы формирования и направления развития // Экономика, предпринимательство и право. 2025. № 4. С. 2919-2934. EDN: RKMZBZ.
14. Тихонова Н.Е. Особенности финансового поведения россиян в условиях внешних шоков последних лет // Экономическая социология. 2025. № 1. С. 11-38. DOI: 10.17323/1726-3247-2025-1-11-38.
15. Федеральный закон от 10.07.2023 № 299-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации». URL: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/407263104/> (дата обращения: 16.06.2025).
16. Финансовая доходность. Инвестиции в 2024–2025 гг. URL: <https://www.rbc.ru/quote/news/article/67d12f5b9a7947da8688caa3> (дата обращения: 16.06.2025).
17. Финансовые показатели. Основные показатели деятельности негосударственных пенсионных фондов за 2024 г. URL: https://www.cbr.ru/finmarket/supervision/sv_coll/ops_npf/2024/ (дата обращения: 12.06.2025).
18. Финансы. Деятельность ИИС на 31.03.2025. URL: http://www.cbr.ru/analytics/rcb/iis_4q_2024/ (дата обращения: 16.06.2025).
19. Финансы. Деятельность НПФ по НПО и ПДС на 31.03.2025. URL: <https://www.napf.ru/upload/iblock/d24/> (дата обращения: 16.06.2025).
20. Росстат назвал медианную зарплату за 2024 год. URL: <https://bankinform.ru/news/138167> (дата обращения: 14.06.2025).
21. Экономические показатели. Доходность НПФ за 2024 г., 1 квартал 2025 г. URL: https://www.cbr.ru/analytics/RSCI/activity_npf/dokhodnost-npf-1-2025/ (дата обращения: 07.08.2025).
22. Экономические показатели. Рейтинг управляющих компаний по совокупному объему средств пенсионных накоплений в управлении. URL: <https://investfunds.ru/npf-rankings/uk-pension-savings-total/> (дата обращения: 07.07.2025).
23. Экосистемы: подходы к регулированию. Доклад Банка России. URL: http://www.cbr.ru/content/document/file/119960/consultation_paper_02042021.pdf (дата обращения: 16.06.2025).
24. ЦБ определился с новым регулированием банковских экосистем. URL: <https://www.forbes.ru/finansy/538156-cb-opredelilsa-s-novym-regulirovaniem-bankovskih-ekosistem?ysclid=mcqf4grkt903654315> (дата обращения: 07.07.2025).

УДК 339.91:339.97

А. В. Кашенов

Институт демографических исследований ФГБУН Федерального научно-исследовательского социологического центра РАН, Москва, e-mail: avkash@list.ru

ПОИСКОВАЯ ТИПОЛОГИЯ СТРАН МИРА. ЧАСТЬ 3. ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

Ключевые слова: страны мира, классификация, типология, статистические показатели, факторный анализ.

В данной третьей статье серии продолжается предварительное исследование показателей, исходя из которых впоследствии будет произведена типология 197 стран мира. 60 показателей разбиваются на группы посредством факторного анализа. Метод позволяет в широкой совокупности показателей выделить те, которые наиболее сильно определяют сходство и различие стран мира. Он также позволяет повторить и дополнить результаты корреляционного анализа. Латентные объединения статистических показателей (факторы), выделенные в ходе настоящего исследования, получают названия, которые одновременно содержат в себе их интерпретацию. Предлагаются следующие наименования 10 факторов: уровень социально-экономического развития, размеры экономики, населения и территории, уровень вмешательства государства в экономику, динамика населения, темпы и источники экономического роста, плотность населения и избыток трудовых ресурсов, бедность и неравенство доходов, инфляция, государственный долг, уровень человеческого развития и науки. При необходимости можно использовать список факторов в качестве нового перечня показателей, который заменит те несколько десятков, которые были актуальны в начале исследования. Но главный результат, предположительно, состоит в углублении понимания причин и механизмов социально-экономической дифференциации стран мира.

A. V. Kashenov

The Institute of Demographic Research of the Federal State Budgetary Institution of the Federal Research Sociological Center of the Russian Academy of Sciences, Moscow, e-mail: avkash@list.ru

THE SEARCH TYPOLOGY OF THE COUNTRIES OF THE WORLD. PART 3. FACTOR ANALYSIS OF INDICATORS

Keywords: world countries, classification, typology, statistical indicators, factor analysis.

This third article in the series continues the preliminary study of indicators, based on which a typology of 197 countries of the world will be subsequently produced. 60 indicators are divided into groups by means of factor analysis. The method allows us to identify in a wide range of indicators those that most strongly determine the similarity and difference of the countries of the world. It also allows you to repeat and supplement the results of correlation analysis. Latent combinations of statistical indicators (factors) identified in the course of this study are given names that simultaneously contain their interpretation. The following names of 10 factors are proposed: the level of socio-economic development, the size of the economy, population and territory, the level of government intervention in the economy, population dynamics, rates and sources of economic growth, population density and excess labor, poverty and income inequality, inflation, government debt, the level of human development and science. If necessary, you can use a list of factors as a new list of indicators that will replace the several dozen that were relevant at the beginning of the study. But the main result, presumably, is a deeper understanding of the causes and mechanisms of socio-economic differentiation of the countries of the world.

Введение

Целью серии статей «Поисковая типология стран мира» является разработка версии разделения стран и территорий мира на группы для анализа их социально-экономического развития. Поисковая типология производится путем автоматического распознавания дифференциации объектов.

В отечественной науке подобную методологию первой применила Т.И.Заславская для типологии регионов СССР [1].

В первой статье серии был предложен обзор типологий стран, разработанных ранее органами ООН и отечественными учеными. Было обосновано использование в типологическом страноведении международ-

ных баз данных и перечень экономических, демографических, социальных показателей, которые могут быть для этого использованы. Во второй статье были представлены расчеты коэффициентов корреляции и произведен их выборочный обзор. **Целью данной работы** является факторный анализ выбранных для исследования показателей и интерпретация результатов.

Материалы и методы исследования

В серии статей используются методы сравнительного, корреляционного, факторного, кластерного анализа, ориентированные на реализацию методологии типологической классификации. Статистические расчеты производятся в программах Excel, Stadia, и GRETЛ. Используются статистические данные ООН, МВФ и других международных организаций, перечень которых с подробными ссылками был представлен в первой статье.

Факторный анализ с социально-экономических показателей

Под факторным анализом обычно подразумевается перечисление и описание причин, действующих сил и механизмов определенного процесса или явления. Вот как, например, С.В.Олимпиева представляла (со ссылкой на МВФ) факторы развития экономики России в 2021 г.: «В целом экономическая ситуация в России определяется тремя основными факторами. Первый фактор – сохранение прочной макроэкономической основы...Второй фактор – это структурные проблемы, ограничивающие рост...Третий фактор – международные санкции...» [1, с.188]. Аналогичным образом трактуется данное понятие в региональной политологии [2], экономической статистике [3] и экономико-математическом моделировании [4].

В данной статье используется другое понимание: «факторный анализ – это метод статистического анализа, который используется для изучения структуры многомерных данных. Его основная цель – выявить скрытые переменные (факторы), которые объясняют взаимосвязи между наблюдаемыми явлениями»¹. При необходимости

метод может использоваться для обобщения (генерализации) и сокращения числа переменных. Методология факторного анализа разрабатывается зарубежными [5,6] и российскими статистиками [7,8,9]. Этот метод используется для поиска скрытых (латентных) структур и закономерностей в психологии и социологии, как например у Е.Е.Фоминой [10], исследования распространения инноваций в мировой экономике и построения рейтингов [11] и решения аналогичных задач в различных науках, направлениях и проектах. Метод также используется в многофакторной классификации регионов России как промежуточная ступень между корреляционным анализом данных и кластерным анализом [12].

Факторный анализ в статистическом понимании не претендует на нахождение «причин» и «следствий», «механизмов» развития социально-экономических процессов, но позволяет найти латентные группировки статистических показателей. Можно сказать, что он классифицирует – но не объекты исследования (регионы или страны) – а ряды статистических данных. Факторы, выделенные в результате такого анализа, характеризуются близкими по форме и размерности к коэффициентам корреляции «факторными нагрузками», отражающими взаимосвязь каждого отдельного показателя с латентным фактором. Каждый фактор характеризуется своим вкладом в полную дисперсию всех показателей. После осуществления расчетов исследователь может предложить наименования полученным факторам и далее волен интерпретировать их как «причины» и «следствия», но сама математическая программа не указывает на то, что является причиной или механизмом, а что следствием.

В представленных в данной статье расчетах были использованы 60 показателей, описанных в нашей первой статье данной серии и подвергнутых корреляционному анализу во второй статье. В процессе подготовки данных к факторному анализу был произведен поиск «выбросов» и «пропусков» по всему массиву исходных данных. Было принято решение не считать «выбросами» преимущество крупных держав над малыми странами (США в экономике, Индии и Китая в демографии, России по площади и т.д.) и не удалять данные по этим странам.

Затем в GRETЛ был осуществлен поиск пропущенных значений: количество наблюдений (строк, то есть стран) с пропущенными

¹ Факторный анализ: что это такое и как его проводить // Practicum.Yandex.ru. URL: <https://practicum.yandex.ru/blog/chto-takoe-faktornyj-analiz-vidy-i-metody> (дата обращения: 01.08.2025).

ми значениями = 121 (60,80%), общее количество пропущенных значений 740 (6,20% всех данных). В статистических программах GRETЛ и STADIA при множественных сопоставлениях пропуска обрабатываются автоматически, однако их наличие может повлиять на точность классификаций, производимых факторным или кластерным анализом. В эконометрике действует общее правило о замене пропусков средними величинами, медианами, интерполяцией и т.д. В данной работе была произведена замена пропусков на медианы. После этого показатели X1-X60 были стандартизованы в GRETЛ делением на стандартное отклонение выборки.

Расчеты для данной статьи производились в программе Stadia посредством корреляции Пирсона с вращением варимакс и нормализацией Кайзера, их результаты представлены в таблице. Показатели X1-X60 приводятся в той последовательности, что в таблицах предыдущих статей, только немного сокращены их наименования. Полные ссылки на источники данных были опубликованы в первой статье.

В таблице представлены 10 факторов, которые суммарно объясняют 73,031% полной дисперсии 60 показателей.

Первый из выделенных программой Stadia факторов является самым значимым – на него приходится 27,62% полной дисперсии показателей. Он сильно положительно связан с основными показателями уровня экономического развития – подушевого номинального ВВП (X5) и ВВП по паритету покупательной способности на душу населения (X6). Высокую нагрузку по этому фактору также имеют ряды данных, которые эксперты рассматривают как косвенные показатели уровня развития – доля услуг в ВВП (X18), уровень урбанизации (X30), индекс человеческого развития (X32), уровень автомобилизации (X41), потребление энергии на душу населения (X51). Другие ряды данных, имеющие положительную нагрузку по первому фактору, можно назвать индикаторами уровня социального и демографического развития. Как показывают результаты корреляционного анализа, опубликованные в предыдущей статье, они достаточно тесно связаны с показателями ВВП на душу населения.

К этой группе относятся средний возраст населения (X22) и ожидаемая продолжительность предстоящей жизни (X28).

Данные показатели показывают уровень развития медицины и социальной поддержки населения, хотя увеличение доли пожилых возрастов оказывает негативное воздействие на экономику. К группе индикаторов уровня социального развития относятся также средняя заработная плата (X38), обеспеченность населения врачами (X43), обеспеченность интернетом (X53), индекс политической стабильности и отсутствия терроризма (X55), калорийность рациона питания (X56), потребление мяса (X57), и в заключение – индекс демократии (X59) и индекс счастья (X60). Как уже отмечалось в нашей предыдущей статье, парадоксальную близость к «позитивным» показателям социально-экономического развития демонстрирует «негативный» индикатор потребления алкоголя (X45). Здесь он также имеет положительную нагрузку по первому фактору.

Высокие отрицательные нагрузки по первому фактору имеют доля сельского хозяйства в ВВП (X16) и группа демографических характеристик, отражающих прирост населения (X23-X26). Как уже указывалось в предыдущих статьях, статистические векторы демографического и социально-экономического развития в мире имеют противоположную направленность, это проявилось и в факторном анализе. Уровень бедности (X49) также оказался отрицательно связан с первым фактором. Исходя из этого, мы интерпретировали первый фактор, как *уровень социально-экономического развития*. «Узким местом» представленной здесь классификации показателей является то, что не удалось выделить «уровень демографического развития» в отдельный фактор, противоположно направленный по отношению к факторам социально-экономического развития.

Второй фактор объясняет 10,94% полной дисперсии 60 переменных. Он положительно связан с абсолютным размером номинального ВВП (X1) и ВВП по паритету покупательной способности (X4), ВВП ППС в процентах от мирового (X9). Все эти показатели коллинеарны, тем не менее они адекватно отражают величину экономики страны. Также положительную нагрузку по данному фактору имеют численность населения (X19) и коллинеарные с ней численность населения трудоспособного возраста (X34) и численность занятого населения (X35), а также площадь страны (X39).

Результаты факторного анализа (факторные нагрузки) по показателям социально-экономического развития 197 стран мира в 2023 году

	Фактор:	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
		Уровень социально-экономического развития	Размеры экономики, населения и территории	Экономическая недостаточность государства	Медицина и смертность населения	Рост населения и особенности жизни	Структура экономики и инвестиции	Инфляция	Экономический рост и плотность населения	Милитаризация	Безработица и социальное неравенство
Номинальный ВВП	X1		0,8697								
Годовой прирост ВВП	X2	27,62	10,94	6,911	5,437	4,522	4,27	3,644	3,467	3,285	2,935
Прирост ВВП за 5 лет	X3								0,9338		
ВВП ППС	X4		0,9819						0,5072		
Номинальный ВВП на душу населения	X5	0,7288									
ВВП ППС на душу населения	X6	0,8119									
Дефицит ВВП в %	X7							-0,9440			
Инфляция в % к предыдущему году	X8							-0,9559			
ВВП ППС страны в % от мирового	X9		0,9819								
Общий объем инвестиций в % от ВВП	X10						-0,5206				
Валовые национальные сбережения в % от ВВП	X11						-0,6697				
Государственные доходы, в % от ВВП	X12			-0,8535							
Государственные расходы, в % от ВВП	X13			-0,8383							

54

[illegible]

[illegible]

Распространение ожирения среди взрослого населения	X46				-0,6961		0,5014					
Употребление табака, в процентах к числен- ности населения	X47						0,5006					
Расходы на образо- вание в % от ВВП	X48				-0,6368		0,6916					
Население ниже уровня бедности, %	X49		-0,5787									
Индекс Джини	X50										0,6396	
Потребление энергии на душу населения в % к среднему миро- вому уровню	X51		0,5920									
Мобильные телефоны на 100 чел населения	X52											
Пользователи интер- нета на 100 чел на- селения	X53		0,8882									
Военные расходы в % от ВВП	X54									0,7484		
Индекс политиче- ской стабильности Всемирного банка	X55		0,6113									
Энергетическая обе- спеченность рациона (ккал/суточная норма)	X56		0,7190									
Потребление мяса – кг/ чел/год	X57		0,7449									
Индекс научного цитирования Nature	X58			0,8679								
Индекс демократии The Economist	X59		0,5906									
Индекс счастья Oxford – Gallup	X60		0,6328									

Положительную нагрузку по второму фактору также имеет индекс научного цитирования Nature (X58), который коррелирует с размером экономики стран и с численностью их населения: лидерами рейтинга Nature с большим отрывом от других стран являются Китай и США. Второй фактор можно интерпретировать как «размер страны». В таблице он назван *размеры экономики, населения и территории*.

Первые два фактора объясняют 38,56% суммарной дисперсии используемых в данном исследовании данных и проявляют статистическую связь с 34 из 60 показателей. Таким образом, можно предположить, что основу дифференцирующих страны признаков в будущей типологии составят уровни развития и размеры подлежащих классификации объектов.

Третий фактор объясняет 6,911% полной дисперсии. Все показатели, связанные с этим фактором, имеют по нему отрицательную нагрузку. Это государственные доходы (X12) и расходы (X13), относительная сила валюты (X15). Как уже было сказано в первых двух статьях, сильная валюта обычно в экономически развитых государствах, которые эффективно участвуют в мировой торговле. В странах, чьи деньги не пользуются спросом на мировом валютном рынке, валюта слабее, в некоторых из них центральные банки специально ослабляют ее, чтобы стимулировать экспорт. Отрицательную нагрузку по третьему фактору имеют также расходы на здравоохранение (X42) и образование (X48), которые как правило, также ниже в менее развитых странах. Исключительное значение величины расходов на образование в развитии экономики отмечают М.Г.Колосницyna [13], Е.Я.Арапова [14] и другие авторы. Так что недостаток расходов на образование в ряде стран является серьезной проблемой. В то же время в странах с пониженными государственными расходами, менее распространено ожирение населения – отмечается отрицательная нагрузка по показателю X46. Исходя из того, что основу третьего фактора составляют недостаток государственных расходов и слабость валюты, в таблице этот фактор назван *экономическая недостаточность государства*.

Четвертый фактор объясняет 5,437% полной дисперсии. Положительную нагрузку по нему имеет общий коэффици-

ент смертности (X27), который связан как с недостаточностью развития медицины в слаборазвитых странах, так и со старением населения в развитых. Также положительная нагрузка здесь отмечается по обеспеченности больничными койками (X44) и потреблением алкоголя (X45). И то, и другое свойственно развитым странам. Отрицательная нагрузка наблюдается по показателю температуры по странам (X40). Как уже было сказано в предыдущей статье, отрицательная корреляция географического идентификатора – средней температуры с показателями уровня ВВП на душу населения показывает, что страны, находящиеся дальше от экватора, как правило более экономически развиты. Таким образом, четвертый фактор может рассматриваться как дополнительный к первому в части характеристик уровня социально-экономического развития, развития медицины и демографии. В таблице он назван *медицина и смертность*.

На пятый фактор приходится 4,522% полной дисперсии исследуемых данных. Отрицательную нагрузку по нему имеют годовой прирост населения (X23) и коэффициент миграционного прироста (X31). Положительную нагрузку проявляют «вредные привычки» – распространение ожирения (X46), употребление табака (X47). Пятый фактор интерпретируется как *прирост населения и особенности образа жизни*.

Шестой фактор предопределяет 4,27% полной дисперсии данных. Он имеет положительную нагрузку по доле сферы услуг в ВВП (X18), отрицательную нагрузку по общему объему инвестиций (X10), по валовым национальным сбережениям (X11), доле промышленности в ВВП (X17). Отметим, что государственные инвестиции имеют значение для обеспечения устойчивого развития [15]. Исходя из перечисленных факторных нагрузок данный фактор назван *структура экономики и инвестиции*.

На седьмой фактор приходится 3,644% полной дисперсии. Высокую отрицательную нагрузку по этому фактору демонстрируют дефлятор ВВП (X7) и годовая инфляция (X8). В таблице он назван *инфляция*.

Восьмой фактор предопределяет 3,467% полной дисперсии всех показателей. Положительную нагрузку по этому фактору имеют годовой прирост ВВП (X2), прирост ВВП за 5 лет (X3) и плотность населения (X21),

поэтому в таблице он обозначен, как *экономический рост и плотность населения*.

Девятый фактор предопределяет 3,285% полной дисперсии и положительную нагрузку по нему имеет показатель доли военных расходов в ВВП (X54). Как было сказано в предыдущей статье, корреляционный анализ показывает, что уровень военных расходов не связан с экономическими, демографическими и социальными показателями, а также с уровнем демократии, а диктуется в основном геополитическими обстоятельствами. Данный фактор в таблице назван *милитаризация*.

Процент полной дисперсии, определяемой десятым фактором, составляет 2,935%. Положительную нагрузку по этому фактору имеют уровень безработицы (X37) и индекс Джини (X50). Поэтому фактор обозначен *безработица и социальное неравенство*.

Заключение

Таким образом, посредством факторного анализа была произведена генерализация и разделение на группы всей совокуп-

ности показателей, которые в 1 и 2 частях исследования были предназначены для разработки поисковой типологии стран мира. Были предложены следующие наименования 10 факторов (групп взаимосвязанных показателей), которые в дальнейшем могут быть полезны для различных исследований и экспертных работ в области страноведения: уровень социально-экономического развития, размеры экономики, населения и территории, экономическая слабость государства, медицина и смертность населения, рост населения и особенности образа жизни, структура экономики и инвестиции, инфляция, экономический рост и плотность населения, милитаризация, безработица и социальное неравенство. Одним из результатов произведенного факторного анализа является углубление понимания причин и механизмов социально-экономической дифференциации стран мира. В следующей статье серии будет представлен кластерный анализ и типология стран мира по 60 экономическим, демографическим и социальным показателям.

Библиографический список

1. Олимпиева С.В. Факторный анализ перспектив развития экономики российской Федерации в период посткризисного этапа восстановления от пандемии COVID-19 // Заметки ученого. 2021. № 12-2. С. 187-193. EDN: SGLSRJ.
2. Авксентьев В.А., Гриценко Г.Д. Северный Кавказ: факторный анализ и прогнозы динамики региональной ситуации // Регионоведение. 2023. Т. 31, № 3(124). С. 442-458. DOI: 10.15507/2413-1407.124.031.202303.442-458. EDN: NIMYPC.
3. Арженовский С.В., Орлова Ю.А., Семерикова Е.В., Сидорова Е.Е. Факторы и индикаторы теневой экономики России: эмпирический анализ региональных данных // Вопросы статистики. 2022. Т. 29, № 5. С. 17-34. DOI: 10.34023/2313-6383-2022-29-5-17-34. EDN: LUXFFH.
4. Куранов Г.О., Стрижкова Л.А., Тишина Л.И., Куранов А.Г. Факторы экономического роста в 2011-2021 годах и их отражение в макроэкономических моделях // Вопросы статистики. 2022. Т. 29, № 3. С. 5-25. DOI: 10.34023/2313-6383-2022-29-3-5-25. EDN: OWCFPJ.
5. Hill R.C., Griffiths W.E., Lim G.C. Principles of Econometrics, Wiley, 2011.
6. Mikel Aickin и Helen Gensler. Adjusting for Multiple Testing When Reporting Research Results: The Bonferroni vs Holm Methods // American Journal of Public Health. 1996. Vol. 86. No. 5.
7. Тюрин Ю.Н., Макаров А.А. Анализ данных на компьютере / под ред. В.Э. Фигурнова. М.: Финансы и статистика, 1999. 380 с.
8. Малова А.С. Основы эконометрики в среде GRETL. М.: ООО «Проспект», 2016. 112 с. ISBN 978-5-392-20334-5. EDN: VMWDQF.
9. Кулаичев А.П. Методы и средства анализа данных в среде Windows: Stadia. М.: НПО «Информатика и компьютеры», 1999. 340 с.
10. Фомина Е.Е. Факторный анализ и категориальный метод главных компонент: сравнительный анализ и практическое применение для обработки результатов анкетирования // Гуманитарный вестник. 2017. № 10(60). С. 3. DOI: 10.18698/2306-8477-2017-10-473. EDN: ZRTACL.

11. Овчаров А.О., Терехов А.М. Построение странового рейтинга цифровизации экономики на основе метода главных компонент // Вопросы статистики. 2023. Т. 30, № 1. С. 58-69. DOI: 10.34023/2313-6383-2023-30-1-58-69. EDN: LPCTGI.
12. Кашепов А.В. Экономический рост, занятость и заработная плата в регионах России: динамика и типология // Экономические и социальные проблемы России. 2024. № 4(60). С. 34-62. DOI: 10.31249/espr/2024.04.02. EDN: HTXTJX.
13. Колосницына М.Г., Ермолина Ю.Е. Государственные расходы на образование и экономический рост: межстрановой анализ // Вопросы статистики. 2021. Т. 28, № 3. С. 70-85. DOI: 10.34023/2313-6383-2021-28-3-70-85. EDN: NLMPTS.
14. Арапова Е.Я. Роль государственных расходов на образование в стимулировании человеческого развития // Мировая экономика и международные отношения. 2022. Т. 66, № 6. С. 53-61. DOI: 10.20542/0131-2227-2022-66-6-53-61. EDN: XMPNLC.
15. Стрелец И.А., Чебанов С.В. Государственные инвестиции и устойчивость мировой экономики // Мировая экономика и международные отношения. 2024. Т. 68, № 6. С. 5-17. DOI: 10.20542/0131-2227-2024-68-6-5-17. EDN: DGMWHA.

УДК 330.46; 338.242

Л. Н. Косова

ФГБОУВО «Российский государственный университет правосудия им ВМ Лебедева»,
Москва, e-mail: lkosova@yandex.ru

Ю. А. Косова

ФГБОУВО «Российский государственный университет правосудия им ВМ Лебедева»,
Москва

АДАПТАЦИЯ ВОПРОСОВ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ ОБЩЕСТВА

Ключевые слова: этическая концепция «взаимной дополняемости», стратегия, тактика, маркетинг, ориентация на внешние факторы, ориентация на внутренние факторы, экономические системы, динамика и поведение систем, пространство состояний, комбинации переменных состояний, «теория катастроф», оптимальное управление.

Статья раскрывает нестандартный подход в принятии решения относительно управляемого объекта. Воздействие на него тогда и только тогда естественно эффективно, когда минимально. Поскольку сам объект имеет свойство заданного поведения. Формирование новой парадигмы рыночных отношений базируется на сочетаемости стиля поведения, работы на национальных рынках, характере общения между политиками, предпринимателями, гражданскими сообществами, то есть созданию новой этической концепции «взаимной дополняемости», которая не будет создавать противостояние между севером и югом, востоком и западом. Используя экспертные методы, например, маркетинговые мы создаем новое целевое преимущество для пользователя – потребителя, раскрывая безграничные возможности для предпринимательства. В случае использования игровых моделей авторы предлагают нестандартный подход, сочетающий исторический опыт восточных стратегических войн и западный математический инструментарий для обнаружения бинарного критерия состояния системы. Предлагаются рекомендации для разработки адаптивной стратегии поведения экономического субъекта в условиях неопределенности. Базируется она на гибком тактическом подходе к изменению состояния цели в момент времени, без изменения основного курса на долгосрочный результат, в сочетании с рациональным использованием ресурсов.

L. N. Kosova

Russian State University of Justice is named after V.M. Lebedev, Moscow,
e-mail: lkosova@yandex.ru

Yu. A. Kosova

Russian State University of Justice is named after V.M. Lebedev, Moscow

ADAPTATION OF STRATEGIC MANAGEMENT IN THE CONDITIONS OF TRANSFORMATION PROCESSES OF SOCIETY

Keywords: «Concept of ethic's complementarity», marketing strategy, strategy, tactics, orientation to external factors, orientation to internal factors, economic systems, condition, dynamics and behavior of systems, state space, combinations of variable states, "catastrophe theory", optimal control.

The article reveals a non-standard approach to decision-making regarding the controlled object. The impact on it is then and only then naturally effective when it is minimal. Since the object itself has the property of a given behavior. The formation of a new paradigm of market relations is based on the compatibility of the style of behavior, work in national markets, the nature of communication between politicians, entrepreneurs, civil communities, that is, the creation of a new ethical concept of "mutual complementarity" that will not create confrontation between the north and the south, the east and the west. Using expert methods, for example, marketing, we create a new target advantage for the user – consumer, revealing unlimited opportunities for entrepreneurship. In the case of using game models, the authors offer a non-standard approach combining the historical experience of eastern strategic wars and Western mathematical methods for detecting the binomial criterion of the state of the system. Recommendations are offered for developing an adaptive strategy for the behavior of an economic entity under uncertainty. It is based on a flexible tactical approach to changing the state of the target at a given moment in time, without changing the main course for a mainstreamed result, in combination with the rational use of resources.

Введение

Наше предыдущее предположение об укреплении этической концепции «взаимной дополняемости» [1, с. 204] обретает все больше фактических подтверждений. Аргументирование базируется на стремлении политических элит к урегулированию, как старых точек напряжения, так и вновь возникающих. Конечно, оно не исключает рычагов давления в форме торговых войн, ограничений для внедрения на рынки сбыта, переформатирование региональных договоренностей. Однако, экономический рост отдельных государств уже точно не ассоциируется с локализацией столкновения интересов в отдельно взятом регионе. Скорее можно говорить о планетарном масштабе.

С одной стороны, уже изведенные способы получения ресурсов, такие как освоение новых территорий, актуальны. Ярким примером становится вопрос освоения Арктики [2], где у Российской Федерации исторически сильные позиции. Уже известные месторождения дополняются новыми, располагающимися на шельфе в прибрежной зоне: нефть, уголь, ценные редкоземельные металлы.

С другой стороны, мощное освоение космического пространства и новые способы передачи данных, через все активнее совершенствующиеся технологии. И то, что несколько десятков лет назад казалось футуристическим произведение фантастов, например, беспилотные маршруты автомобильного, железнодорожного транспорта, мгновенные финансовые транзакции, кибермошенничество с идентификацией личности, сейчас уже близки к обыденности.

Предположение, что экономический рост претерпевает трансформацию, ставит новые задачи и в разработке, или переосмыслении, концепции стратегического и тактического управления институциональной единицей в политике, обществе, экономике, духовной сфере, именно поэтому актуальность исследования имеет первостепенное значение.

Цель исследования. Любая стратегия базируется на целеполагании. Что же может явиться целью для лица принимающего решение. Занятие устойчивого положения управляемого объекта, непрерывное совершенствование и долгосрочное процветание. Попытка достигнуть результата может оказаться безуспешной. Естественно, необходимо узнать, как улучшить поведение управляемого объекта, чтобы стратегия имела успех. Предлагается иной подход. Сама система

должна обладать свойством заданного поведения, чтобы управляющее воздействие было минимизировано. Это не означает, что его не должно быть. Мы лишь указываем на внутреннее свойство системы, при котором вектор управления корректирует либо ресурс, либо цель деятельности. Возможны ситуации, когда корректируется оба критерия состояния. Этот управляющий вектор создает robust стратегию [3]. Под последней, понимаем такое устойчивое поведение экономической единицы, которое обеспечивает оптимальное положение в широком диапазоне вариативности ситуаций. Как мы видим критерий состояния характеризуется бинарной парой «ресурс» – «цель».

Ключевой способностью системы становится *предвосхищать* последствия действий, а значит необходимо создавать планы, которые не исправляют ситуацию, а упреждают ее. На помощь может прийти концепция «Черный лебедь» Насиба Талеба [4], которая специализируется на состояниях, которые невозможно в точности предвидеть.

Само состояние системы можно определить как минимальное количество информации, требующееся для описания поведения системы в любой данный момент времени [5, с. 13]. Тогда для управления стратегией понадобится описание входных воздействий. Поскольку законы функционирования самой системы известны, прогнозировать ее поведение в момент времени в будущем возможно с минимальными погрешностями.

Заданное поведение системы формируется сочетанием экспертных методов. Инструментальные методы поддерживают концептуальные основы, проверяя их благодаря количественному выражению этого описания поведения. Таким образом, формируется «память» системы в промежуточных точках состояния, описывающая предыдущее воплощение.

Материалы и методы исследования

В исследовании используются методики матричного анализа рынков сбыта, поведения потребителей, преобразование ресурсов в микроэкономических моделях (предприятие) в краткосрочном и долгосрочном периодах. Применение получают и интеграция теории систем к проблемам управления, метод пространства состояния, методы теории оценивания, метод «теория катастроф», нелинейные методы [6]. Проводится попытка синергии стратегических

методов ведения военных действий с теоретико – игровым подходом создавая матрицу игровых моделей.

В исследовании используются публикации отечественных и зарубежных ученых в научных изданиях, ресурсах Internet; аналитические публикации полнотекстовых баз данных.

Результаты исследования и их обсуждения

Исходной точкой создания адаптивной экономической «боевой» единицы с безлимитным потенциалом в трансформационном развитии можно назвать потенциал человеческой потребности. На помощь приходит концепт основного целевого преимущества – той ценности, которая всеохватывающе удовлетворяет обеспеченные деньгами желания получателя товара, работы, услуги (рисунок 1).

Сделаем поправку и на концепцию Blue Ocean «Голубой океан» [8]. Красные океаны сегодня известное рыночное пространство, где границы определены, и компании пыта-

ются превзойти своих конкурентов, чтобы захватить большую долю существующего рынка. Жестокая конкуренция проявляется в «багровых тонах».

Голубые океаны обозначают все неизведанное рыночное пространство. Подобно «голубому» океану, он огромен, глубок и могуч – с точки зрения возможностей и прибыльного роста. Стратеги голубого океана признают, что границ нет. По их мнению, существует дополнительный спрос, по большей части неиспользованный и предпринимаемые усилия важны в направлении его создания, что и соответствует нашему постулату заданности поведения системы. Мы смещаем внимание стратегических усилий с предложения на спрос, на создании инновационного основного целевого преимущества – ценности для открытия новой потребности, что в рамках модели основного целевого преимущества достигается за счет одновременного стремления к дифференциации и снижению затрат. За счет расширения спроса в экономике создается новое богатство.

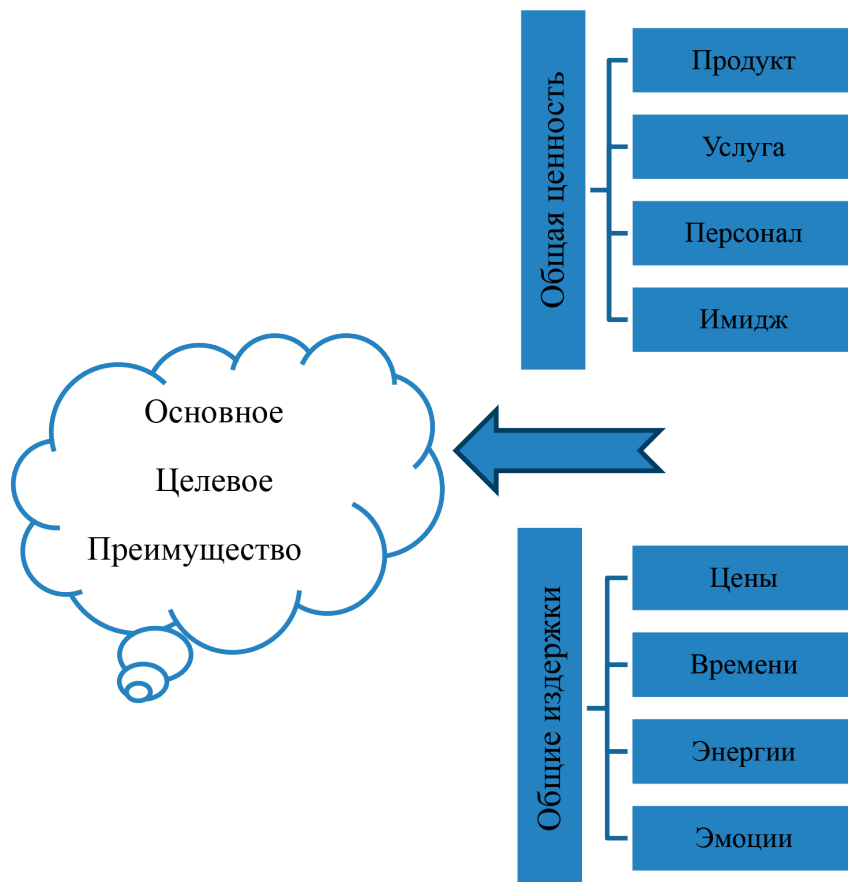


Рис. 1. Модель основного целевого преимущества [7]

Таким образом, такая стратегия позволяет фирмам в значительной степени играть в игру с ненулевой суммой и возможностью высоких выплат. Аксиоматичным примером стратегии голубого океана является web-новелла «Путешествие к бессмертию» [9], которая создала неоспоримое рыночное пространство и сделала конкуренцию несущественной. Создалась совершенно новая группа клиентов (интернет игры, «Дунхуа» – анимационное 4D рисованное MIDI-кино, сериал) взрослых людей с беспрецедентным развлечением. Вовлеченность подразумевает и “post production” в форме широкомасштабного (мировой статус) обсуждения и обмена мнением в результате просмотра или игры. Уникальность заключается не только в потреблении контента, но и бесконтактный клуб по интересам, где в максимально комфортных условиях для каждого можно проявлять свои достоинства, преимущества, обмениваться опытом и получать удовольствие от беседы с единомышленником. При этом негативное общение ограничивается правилами платформы размещения контента. Ограничения выражаются сокращением прав участников зарегистрированного личного кабинета на фиксированный срок. Как это отражается на психологии пользователя и новых субкультурных привычках, в данном исследовании не будем рассматривать, есть побочные эффекты.

Стратегия для такой системы с точки зрения экспертной оценки будет базироваться на маркетинговой комплексе исходя из ориентации на внешнюю среду (рынок) и ориентация на внутреннюю среду (продукт). В рассматриваемом контексте нам нужно будет для системы, обладающей адаптивными свойствами подстройки к безлимитному целевому преимуществу, лишь выбрать критерии состояния.

Для стратегий ориентации на внешнюю среду (рынок) важен характер «ведения войны» (лидер рынка, претендент на лидерство, быстро развивающийся, подражатель, занимающий рыночные ниши).

Оборона характерна для лидера рынка. Стратегия в балансе между ожиданием атаки и ответом на агрессию противника. Мобильность достигается использованием любых возможностей, защитой самых слабых мест, сохранением достижений, вынужденным отступлением для концентрации ресурсов.

Наступательные войны характерны для претендентов и быстро развивающихся

предприятий. Атака зависит от противника, иногда проще отвоевывать рынок постепенно у подражателей и занимающих ниши, а иногда и можно покуситься на лидера, все зависит от информированности об устойчивости позиций (лобовые, атаки слабых мест (направление усилий на прорыв обороны), «зубастые» атаки сокрушают сразу в нескольких местах (программа продвижения в совокупности с выпуском нового продукта), партизанские – раздражают конкурента непредсказуемостью и цикличностью для выведения из равновесия в ожидании ошибочных шагов).

Подражатели не обладают достаточной долей рынка и ресурсами, поэтому следуют в фарватере лидера и довольствуются своим положением «и я тоже». Для них концентрация усилий сводится к постоянному мониторингу выгодного сегмента рынка и при необходимости заключению паритетных условий с агрессорами. Основной упор нужно делать на прибыльность, а не увеличение продаж.

Предприятия, занимающие рыночные ниши (узкая специализация рынка) отказываются от приверженности к какой – либо одной рыночной ниши и постоянно перенаправляют ресурсы.

Для матричной стратегии по доле рынка («Бостон консалтинг групп») важным становится критерий состояния – сочетание роста отрасли и роста доли рынка данной фирмы по отношению к конкурентам, а следовательно соотношение: издержки и масштаб прибыльности сегмента рынка.

Для стратегии по способу обработки рынка (отсутствие дифференциации, дифференциация, концентрация) критерием состояния явятся рыночные сегменты. Если нет дифференциации, то продукт один, а внимание сосредотачивается на общей черте потребителя. При этом достигается определенная экономия затрат.

Дифференциация предусматривает действия на нескольких сегментах рынка со специальными для них разработками. Достижение большего объема продаж завоевывает более сильную позицию на рынке по сравнению с конкурентами.

Концентрация и фокусировка усилий предусматривает направление деятельности на завоевание ведущей позиции на определенном субрынке (нише) в противовес сосредоточении усилий на небольшой доле большого рынка.

Для стратегии по ориентации на отклик (ориентация на конкурента, ориентация на потребителя) критерием состояния становится характер принадлежности к рынку потребителя или поставщика ресурса. Ориентация на конкурента предусматривает вытеснение соперника с позиций, тогда как ориентация на потребителя предусматривает работу не на уже освоенной части рынка, а расширение этого рынка, создание его новых границ.

Критерии состояния для второго направления будет распознать сложнее. Ориентация на внутреннюю среду (продукт) разбивается на несколько направлений.

Для первого направления – критерий состояния – величина экономической единицы. По величине предприятия (стратегия участия в продукте крупной фирмы, франчайзинг – для малых предприятий, «Гордые львы», «Могучие слоны», «Неповоротливые бегемоты» – для крупных фирм);

Многие крупные фирмы участвуют в создании своего продукта от начала до конца самостоятельно, другие доверяют производство отдельных элементов продукции мелкой фирме. Для крупных фирм (корпораций) важна степень диверсификации выпускаемых продуктов и темпы роста прибыли. «Гордые львы» имеют специализацию в перспективном и важном сегменте рынка и при этом лидируют в производстве продукта (Корпорация «Сони»). «Могучие слоны» имеют широкую диверсификацию в рамках крупного рынка (Корпорация «Сименс»). «Неповоротливые бегемоты» имеют чрезмерную диверсификацию на многих рынках (Корпорация «Филлипс»).

Для второго направления – критерий состояния – отличительные способности продукта (М. Портер – лидерство по издержкам, дифференциация по продукту, фокусирование на одном сегменте);

Лидерство по издержкам связывается с себестоимостью продукта. При данной стратегии ценовые преимущества достигаются рациональным ведением дел, экономией на масштабе производства, достижением синергетического эффекта, при производстве различных схожих продуктах по технологии производства, оптимизации внутрифирменных и вертикальных связях. Есть и другой подход, связанный с упрощением продукта. Пути упрощения могут лежать в отсечении не принципиальных атрибутов продукта, замене деталей менее

качественными, «перекладывании» части расходов на потребителя.

Дифференциация базируется на отличительных особенностях продукта, более привлекательных для потребителя. Эта привлекательность достигается как за счет функциональных свойств, так и за счет определенной ауры, связываемой с данным продуктом.

Фокусирование базируется на сужении сферы деятельности предприятия, только благодаря этому достигается совмещение лидерства по издержкам и дифференциация. Иногда такую стратегию еще называют концентрацией. В этом случае товар создается специально для определенного покупателя, либо к товару имеется определенное ограничение по доступу.

Критерий состояния можно выделить и для различных игровых моделей. За основу возьмем 36 стратегий восточного искусства ведения войны. Не смотря на тысячелетний пласт истории, они не теряют своей актуальности в применении инструментальных математических методов.

Все блоки описанных методик делятся на 6 частей, они и будут основой матрицы тактических действий. Первый блок характеризуется не равнозначной позицией, где вероятность исхода «выигрыш – проигрыш» не определен. Второй блок предназначен для ситуаций с равновесной вероятностью 0,5. Третий и шестой блоки характеризуются максимальной рискованной стратегией «наступления или защита на/от противоположного игрока». Четвертый и пятый блоки – коалиционные игры, где присутствует более двух игроков. Разница в первом случае в том, что игроки, объединившись, сражаются с одним противником, во втором – один игрок сражается с несколькими противниками одновременно (рисунок 2). Подробное описание каждой стратегии отдельное произведение, с которым можно ознакомиться в источнике [6], мы лишь используем для консолидации опыта и проведения параллелей с математической моделью для выявления критерия состояния системы.

Для тактики экономических субъектов, критериями состояния планирования эталонной системы станут бинарная пара «цель – ресурс».

Для критерия «цель» возможна такая оценка как доля рынка в стоимостном выражении. Она в свою очередь задает величину объема реализации продукции, работ, услуг экономической единицы.

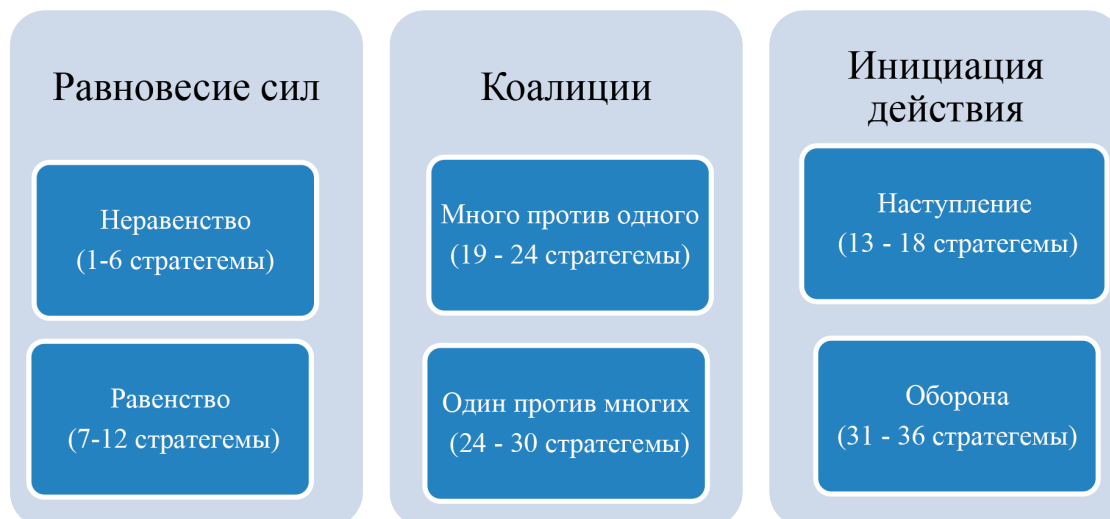


Рис. 2. Матрица тактических моделей «36 китайских стратегем»
Источник: составлено авторами [6]

Цель/Ресурс/Оба критерия	Цель/Ресурс/Оба критерия	Цель/Ресурс/Оба критерия
(3:3:0)	(0:3:3)	(2:2:2)
(4:2:0)	(4:1:1)	(6:0:0)

Рис. 3. Матрица соотношений критериев состояния
Источник: составлено авторами [6]

Для критерия «ресурс» может быть предложена оценка собственного или заемного капитала в стоимостном выражении. Тогда показателем чувствительности становится рентабельность. Лицо принимающее решение самостоятельно выбирает рентабельность это будет выручки, или реализации, или прибыли, или капитала. Объяснение простое – в некоторых стратегиях присутствует и цель и ресурс одновременно. А именно для Коалиций и Инициации действий. Анализ соотношения критерия состояния так же неодинаков для групп стратегий (рисунок 3). В каждом блоке по 6 стратегий, поэтому в таблице представлено общее количество выбранного критерия для одной стратегии. Так, в ситуации, когда имеется один противник и мы осознаем, что он в ресурсном состоянии нас превосходит, то в 30 % случаев мы будем задействовать критерий «цель», в 30 % случаев – «ресурс», ситуация, когда используются и то, и другое не эффективна.

Концептуальная эталонная система, в более 50 % случаев, будет зависеть от критерия «цель», более 30 % случаев – «ресурс», в более 10 % случаев и от того и другого. Следовательно, для того, чтобы в долгосрочном периоде поддерживать устойчивое адаптивное состояние любого экономического объекта необходимо сохраняя основополагающий вектор цели быть гибким в тактическом плане подстраивая критерий состояния.

Исходя из свойства детерминированности системы (возможность описания динамики системы в момент времени t , когда вся информация о системе точная $x(t)$ можем определить переходное состояние системы в следующее $g(t)$:

$$d: X \times U \rightarrow X: (x, u) \rightarrow d(x, u); x \in X, u \in U, (1)$$

где функция d определяет переход в следующее состояние, x – принадлежит области определения состояний, u – входным сигналом системы.

Если же ситуация системы непрерывна, то есть имеется траектория T в пространстве X . Тогда система подлежит описанию кривой с известным начальным состоянием пар x и t , определяемым начальным состоянием u . Достаточным становится описание ее локального состояния поведения [5, с. 21]:

$$(x)'(t) = g(t, x(t), u(t)). \quad (2)$$

Предложенное использование математического инструментария позволит не только на экспертном уровне варьировать тактические решения, но и позволит просчитать и использовать цифровые сервисы, при том, что они многокомпонентные, однако будет соблюдена иерархичность единого целого. Другими словами, какова бы ни была структура системы, даже при соподчинении ее слоев она все равно будет действовать в рамках интересов высших ее компонентов [10]. Рассмотрение кейс модели, а так же симуляция стратегического поведения станет предметом исследования следующей публикации.

Заключение

Рассмотренный управляемый объект в виде системы, находящейся в непрерывном состоянии изменения, может достигнуть долгосрочного стабильного результата с минимальным управляющим воздействием. Для естественной эволюции необходимо фиксировать поведение системы в момент времени. Поскольку система обладает свойством заданного целеполагания – поведения, то нам остается выбрать бинарную пару «цель – ресурс» для способности гибко проводить стратегическую политику не только в условиях безграничного «голубого» океана, но и в условиях игровых моделей.

Проще говоря, наша стратегия имеет глобальный масштаб, нацеленный на победу. Если получается сейчас совершить действие, то осуществляем его, если нет ресурса, то меняем тактическое положение и откладываем до момента окончательного ясного состояния выходного сигнала системы.

Библиографический список

1. Косова Л.Н., Косова Ю.А. Формирование потребительских предпочтений на основе этических ценностей // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2023. № 2-2. С. 204-210. [Электронный ресурс]. URL: <https://vael.ru/ru/article/view?id=2714> (дата обращения: 29.08.2025).
2. Зуев Андрей. Проект-Арктика // ТЭК России. 2022. № 6 [Электронный ресурс]. URL: https://www.cdu.ru/tek_russia/issue/2022/6/1031/ (дата обращения: 29.08.2025).
3. Баурина С.Б., Елина О.А. Менеджмент наукоемкого производства: ключевые направления развития и технологии выбора решений // Вестник РЭА им. Г.В. Плеханова. 2025, Том 22, №3 (141). [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/menedzhment-naukoemkogo-proizvodstva-klyuchevye-napravleniya-razvitiya-i-tehnologii-vybora-resheniy> (дата обращения: 29.08.2025).
4. Талеб, Нассим. Черный лебедь. М.: Азбука-Аттикус, 2013, 633 с. ISBN: 978-5-389-05109-6.
5. Негойц К. Применение теории систем к проблемам управления / Пер. с англ. М.: Мир, 1981. 184 с.
6. Лемке Г.Э. Конкурентная война: Нелинейные методы и стратегии. М.: Ось-89, 2007. 464 с. ISBN 978-5-98534-678-7.
7. Дибб С., Симкин Л. Практическое руководство по сегментированию рынка. СПб.: Питер, 2002. 240 с. (Серия «Маркетинг для профессионалов»). ISBN 5-318-00025-8.
8. Ким Чан В., Моборн Р. Стратегия голубого океана: как найти или создать рынок, свободный от других игроков / перевод с английского. 12-е изд. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2024. 336 с. ISBN 978-5-00195-191-9.
9. A Record of Mortal's Journey To Immortality. Platform Bilibili. Jul 24, 2020. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.bilibili.tv/en/media/36571> (дата обращения: 26.08.2025).
10. Косова Ю.А. Zhang Dali Развитие инфраструктуры национальной экономики // Трансформация национальной социально-экономической системы России: материалы 7-й Всероссийской научно-практической конференции с международным участием (Москва, 5 декабря 2024 г). М.: Издательство РГУП им. В.М. Лебедева, 2025 г. С 557-563. [Электронный ресурс]. URL: https://elibrary.ru/download/elibrary_82290750_81332528.pdf (дата обращения: 26.08.2025).

УДК 338.534

Е. П. Кочетков

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Москва

М. И. Карпеков

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Москва,

e-mail: mkarpekov@inbox.ru

ВЛИЯНИЕ ЦИФРОВОЙ ЭКОСИСТЕМЫ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ВХОДЯЩИХ В НЕЕ КОМПАНИЙ: АНАЛИЗ РОССИЙСКОЙ ПРАКТИКИ НА ПРИМЕРЕ СЕКТОРА ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

Ключевые слова: экосистемная интеграция, конкурентное преимущество, цифровизация, технологическая зрелость, инновации, дифференциация продукта, синергетический эффект, стратегия.

С приходом цифровой экономики можно заметить резкое изменение предпринимательской среды. Одно из значимых направлений трансформации бизнеса – формирование цифровых экосистем. Чаще всего экосистема представляет из себя целую сеть взаимосвязанных компаний разного масштаба, вместе они образуют интеграционный продукт, который может использоваться во всех организациях экосистемы. В том числе данный продукт позволяет компаниям улучшить свои конкурентные позиции. Цифровизация оказала значительное влияние на большинство отраслей современного мира, не оставив в стороне такую важную сферу как здравоохранение. За последние годы крупные и маленькие компании, занимающиеся медициной, входят в сообщество экосистем. Основной эффект от участия компаний в экосистемах – синергия между различными участниками, однако при всех бонусах вхождения в экосистему появляются возможные риски, которые лишают медицинские организации самостоятельности и контроля на отдельных бизнес-процессах. Цель данного исследования – анализ влияния экосистемной интеграции на конкурентоспособность узкоспециализированных компаний, которые работают в секторе здравоохранения, и выявление факторов их успешной интеграции в цифровые экосистемы. Результаты проведенного анализа подтверждают гипотезу, что в краткосрочной перспективе участие в экосистемах не всегда обеспечивают значительное конкурентное преимущество, однако в долгосрочной перспективе компании могут ожидать существенного роста прибыли, повышения своих рыночных позиций и улучшения финансовых результатов за счет увеличения и приобретения новой клиентской базы.

Е. P. Kochetkov

Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow

M. I. Karpekov

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

e-mail: mkarpekov@inbox.ru

IMPACT OF THE DIGITAL ECOSYSTEM ON THE COMPETITIVENESS OF ITS COMPANIES: ANALYSIS OF RUSSIAN PRACTICE USING THE EXAMPLE OF THE HEALTHCARE SECTOR

Keywords: ecosystem integration, competitive advantage, digitalization and technological maturity, product innovation and differentiation, synergy effect, long-term perspective.

With the advent of the digital economy, a sharp transformation of the entrepreneurial environment can be observed. One of the most significant directions of business transformation is the formation of digital ecosystems. Most often, an ecosystem represents an entire network of interconnected companies of various sizes; together, they form an integrated product that can be used by all organizations within the ecosystem. This product also enables companies to improve their competitive positions. Digitalization has had a significant impact on most sectors of the modern world, and the important field of healthcare has not been left aside. In recent years, both large and small companies involved in medicine have been joining ecosystem communities. The main effect of companies participating in ecosystems is the synergy between different participants. However, despite all the benefits of joining an ecosystem, there are potential risks that may deprive healthcare organizations of autonomy and control over certain business processes. The aim of this study is to analyze the impact of ecosystem integration on the competitiveness of highly specialized companies operating in the healthcare sector, and to identify the factors for their successful integration into digital ecosystems. The results of the analysis confirm the hypothesis that, in the short term, participation in ecosystems does not always provide a significant competitive advantage. However, in the long term, companies can expect substantial profit growth, an increase in their market positions, and improved financial results due to the expansion and acquisition of a new client base.

Введение

За последние десятилетия в экономике произошли тектонические изменения, которые основаны на внедрении в бизнесе информационных и цифровых технологий. Проявляется колоссальный интерес к цифровым экосистемам. В цифровой экономике наблюдается стремительный рост экосистем, объединяющих компании, и их благосостояния (в целом по миру из 5 компаний – лидеров по капитализации по итогам 2024 года – 4 экосистемные компании)¹.

В современном понимании экосистемой бизнеса является сеть взаимосвязанных участников в лице компаний, потребителей, поставщиков и технологических партнеров, которые вместе образуют синергию, обеспечивающую генерирование ценностного предложения по средствам обмена ресурсами и информацией [2]. В экосистеме компании-партнеры объединяются для поиска проблем и решения общих задач. Используется единая платформа и стандарты [1], все это создано для повышения эффективности своих операций и улучшение качества продуктов и услуг. Одним из важнейших факторов, который способствует успешному развитию экосистем, является связь между различными компаниями, обеспечивающая доступ к новым рынкам сбыта продуктов и услуг. В том числе получить новые технологии и уникальных пользователей, если сервис конкурирует со схожими компаниями.

Однако интеграция в экосистему, помимо выгод, создает и риски для маленьких компаний, таких как потеря независимости, принятие решений, которые будут поступать от крупных участников экосистемы. Внутри экосистем функционируют узкоспециализированные компании, которые, несмотря на потенциальную синергию, часто демонстрируют низкую продуктивность и прибыльность. Проблема заключается в оценке баланса между потенциальными преимуществами экосистемной интеграции (доступ к ресурсам, расширенной аудитории) и возможными негативными последствиями (зависимость от экосисте-

мы, снижение контроля над бизнес-процессами) [3]. Это критически важно для понимания перспектив развития узкоспециализированных компаний и принятия эффективных стратегических решений. Без понимания этого баланса можно потерять значительные инвестиции или пропустить возможности для роста.

Таким образом, важным вопросом данного исследования является то, как экосистемная интеграция оказывает влияние на конкурентоспособность узкоспециализированных компаний [5], работающих в традиционных отраслях, на примере сектора здравоохранения. Данный сектор особенно чувствителен к технологическим изменениям в связи с тем, что здравоохранение требует постоянного внедрения инноваций для обеспечения более качественного сервиса для населения в связи с технологическим прогрессом.

Цель исследования – анализ влияния интеграции в экосистемы узкоспециализированных компаний, работающих в сфере здравоохранения, на их конкурентоспособность. Для этого были рассмотрены финансовые и нефинансовые показатели компаний из сферы здравоохранения и произведена оценка перспектив их развития в контексте экосистемной интеграции.

Гипотеза исследования предполагает, что участие узкоспециализированных компаний в цифровых экосистемах не гарантирует конкурентного преимущества в краткосрочной перспективе, но может привести к значительному улучшению финансового положения и конкурентоспособности в долгосрочной перспективе. Теоретически данный факт объясняется тем, что экосистемы предоставляют компаниям доступ к инновационным технологиям, расширяют клиентскую базу и повышают их эффективность их операций при помощи синергетического эффекта.

По результатам анализа зарубежных и отечественных научных публикаций установлено, что в основном исследования сосредоточены на изучении финансовых возможностей и перспектив для развития экосистем, подходах к оценке их экономических эффектов, определении сущности цифровых экосистем [4 – 10]. Таким образом, вопросы экономических выгод и рост конкурентоспособности компаний, входящих в состав цифровых экосистем, практически не исследуются.

¹ Крупнейшие компании мира по рыночной капитализации (2024) [Электронный ресурс]. URL: <https://ardma.ru/razvitie/strategii-rosta/otsenka-biznesa/krupneyshiye-kompanii-mira-po-rynochnoy-kapitalizatsii-2024/> (дата обращения: 12.08.2025).

Материалы и методы исследования

Для достижения поставленной цели исследования были определены следующие задачи: 1) провести сравнительный анализ отражающих конкурентоспособность финансовых показателей (выручка, прибыль, рентабельность, ликвидность, инвестиции в R&D) компаний, интегрированных в экосистему, и не входящих в экосистему из аналогичных отраслей; 2) оценить влияние нефинансовых факторов (бренд, репутация, технологическое лидерство, доступ к ресурсам экосистемы) на конкурентное преимущество компаний, входящих в экосистему; 3) определить наличие и величину синергетического эффекта от участия в экосистеме и его влияние на прибыльность.

Объектом исследования являются узкоспециализированные компании, работающие в сфере здравоохранения, которые входят или не входят в экосистемы. Такие компании являются крупными для своей сферы, но по финансовым показателям не превосходят крупных участников экосистемы. Для анализа были взяты крупные игроки данной сферы: СберЗдоровье² Яндекс.Здоровье³, VK Здоровье⁴, Ясно⁵, Гемотест⁶ (не входит в экосистему), Инвитро⁷ (не входит в экосистему). Предметом исследования является влияние экосистемной интеграции на конкурентные преимущества компаний, которые измеряются посредством финансовых

показателей (прибыль, выручка, рентабельность), так и нефинансовых факторов (репутация, технологическое лидерство, доступ к инновациям, сетевой эффект). В качестве источников данных использовались годовые отчеты компаний, данные аналитических агентств, публичная информация.

Для проведения исследования были использованы методы сравнительного анализа, экономического анализа и корреляционного анализа, а также был написан программный код для составления графиков на языке Python. Данные методы позволили более точно выявить взаимосвязи между финансовыми и нефинансовыми показателями объектов исследования и оценить влияние экосистемной интеграции на успешность компаний в долгосрочной перспективе.

Результаты исследования и их обсуждение

1. Установлена низкая конкурентоспособность компаний, входящих в экосистему, по сравнению с аналогичными компаниями, не являющимися участниками экосистем, в краткосрочной перспективе.

Неэкосистемные компании (Инвитро, Гемотест), имеющие значительную выручку, показывают высокую прибыльность, что характерно для зрелых игроков на традиционном рынке, при этом компании, входящие в экосистемы (СберЗдоровье, Яндекс.Здоровье, VK Здоровье), находятся на стадии роста, характеризующейся пока еще невысокой прибыльностью при существенных инвестициях в развитие (рис. 1, зависимость прибыли от выручки демонстрирует сильную положительную корреляцию). Это свидетельствует о стратегии, направленной на захват рынка и наращивании пользовательской базы, а не на немедленную максимизацию прибыли. Экосистемные компании инвестируют значительные средства в развитие, чтобы укрепить свою рентабельность в экосистеме.

2. Определены факторы конкурентоспособности компаний, входящих в экосистему, по сравнению с аналогичными компаниями, не являющимися участниками экосистем, в долгосрочной перспективе.

Существует положительная корреляция между инвестициями в исследования и разработки (R&D) и рейтингом репутации компаний и количеством пользователей (сетевой эффект): VK Здоровье, демонстрирующее высокие рейтинги, делает ставку на инновации и инвестирует значительные средства в R&D.

² СберЗдоровье [Электронный ресурс]. URL: [https://zdrav.expert/index.php/Компания:СберЗдоровье_\(ранее_DocDoc,_ДокДок\)](https://zdrav.expert/index.php/Компания:СберЗдоровье_(ранее_DocDoc,_ДокДок)) (дата обращения: 06.04.2025).

³ Яндекс.Здоровье Компании Smart Ranking (финансовые показатели) [Электронный ресурс]. URL: <https://smartranking.ru/ru/ranking/company/iandeks-zdorove/> (дата обращения: 06.04.2025).

⁴ НРА присвоило ESG-рейтинг ООО «VK» (VK) на уровне «A.esg» [Электронный ресурс]. URL: https://www.ra-national.ru/press_release/ooo-vk/37167/ (дата обращения: 23.08.2025).

⁵ ООО «ЯСНО.ЛАЙВ» [Электронный ресурс]. URL: https://companies.rbc.ru/id/1217700387442-obschestvo-s-ogranichennoj-otvetstvennostyu-yasnolajv/?utm_source (дата обращения: 06.04.2025).

⁶ ООО «Лаборатория Гемотест» [Электронный ресурс]. URL: https://companies.rbc.ru/id/1027709005642-ooo-laboratoriya-gemotest/?utm_source (дата обращения: 06.04.2025).

⁷ ООО «ИНВИТРО» [Электронный ресурс]. URL: <https://www.rusprofile.ru/id/1311019> (дата обращения: 06.04.2025).

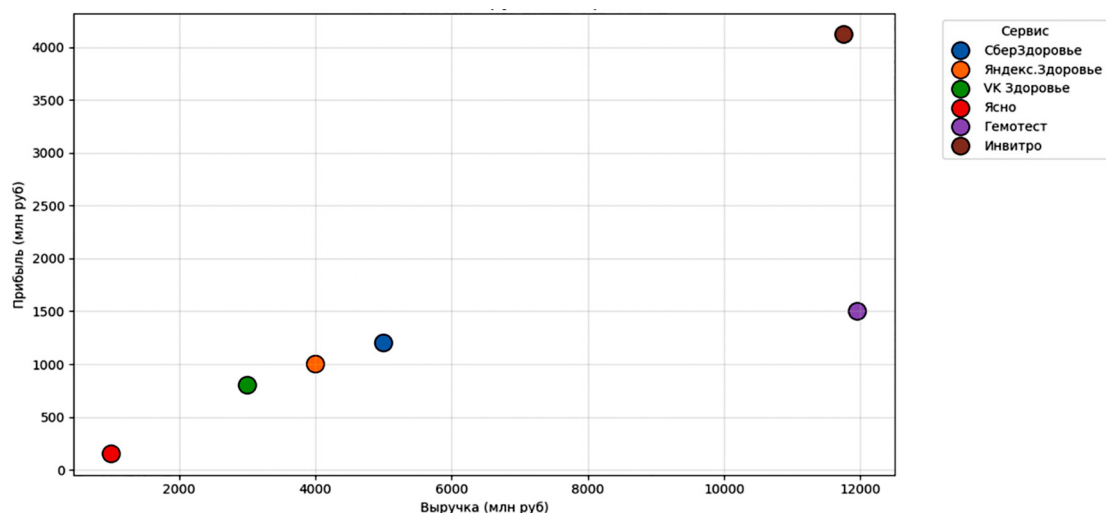


Рис. 1. Анализ влияния выручки на прибыль
Источник: составлено при помощи написания программы на языке Python

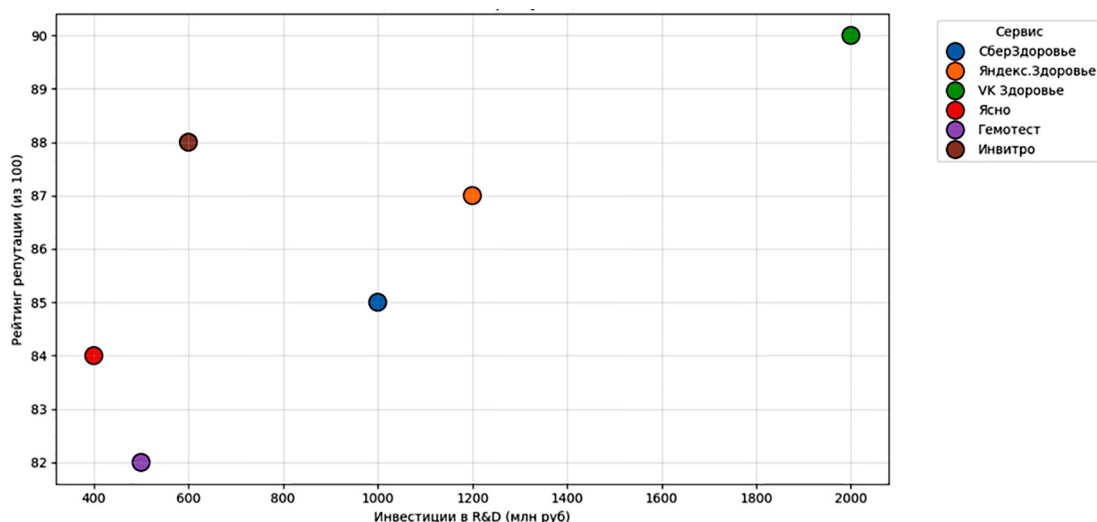


Рис. 2. Связь инвестиций в RD с репутацией компании
Источник: составлено при помощи написания программы на языке Python

Напротив, компании Ясно⁸ и Гемотест, показывающие ограниченные вложения в R&D, имеют более низкие показатели репутации, что может указывать на риски отставания от конкурентов в долгосрочной перспективе (рис. 2). Данный факт демонстрирует, что компании акцентируют свое внимание на услуги и уровень сервиса их предоставления, а также отзывах своей клиентской базы.

⁸ Рынок психологических услуг 2024: данные, сегменты и точки роста [Электронный ресурс]. URL: https://vc.ru/marketing/2030329-rynok-psikhologicheskikh-uslug-v-rossii-2024?utm_source (дата обращения: 11.08.2025).

Высокий уровень цифровизации благодаря экосистеме тесно связан с высоким индексом инноваций, что подчеркивает важность внедрения передовых технологий для обеспечения конкурентоспособности и роста. Гемотест и Инвитро, имеющие более низкий уровень цифровизации, могут столкнуться с трудностями в условиях растущей конкуренции со стороны более технологически продвинутых компаний (рис. 3).

На рисунке 3 видно, что компания Инвитро находится на зрелой стадии развития, в связи с этим демонстрирует стабильный уровень цифровизации при относительно низком индексе инноваций.

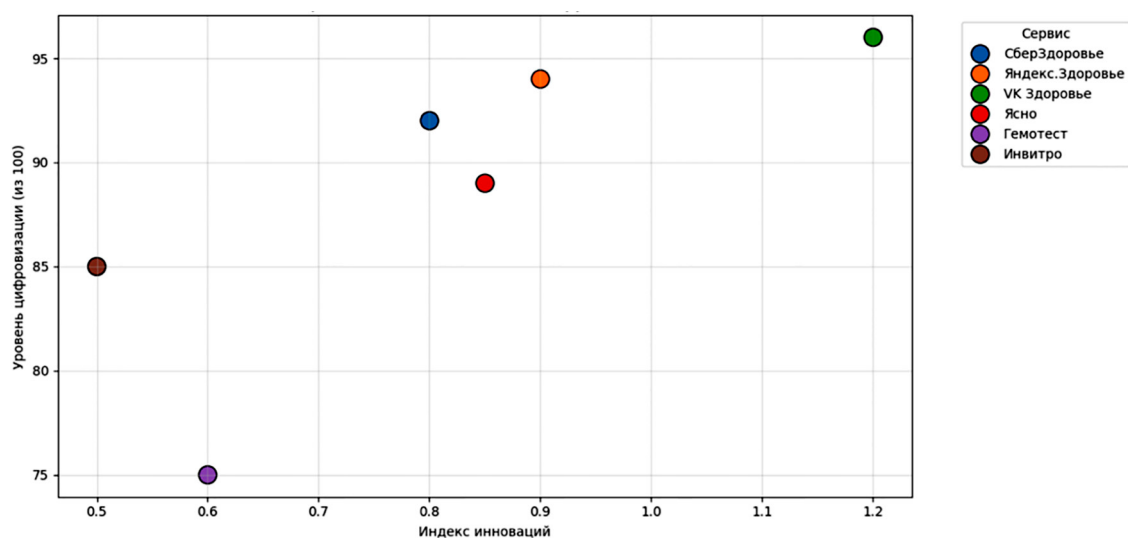


Рис. 3. Анализ влияния инноваций на цифровизацию компании
Источник: составлено при помощи написания программы на языке Python

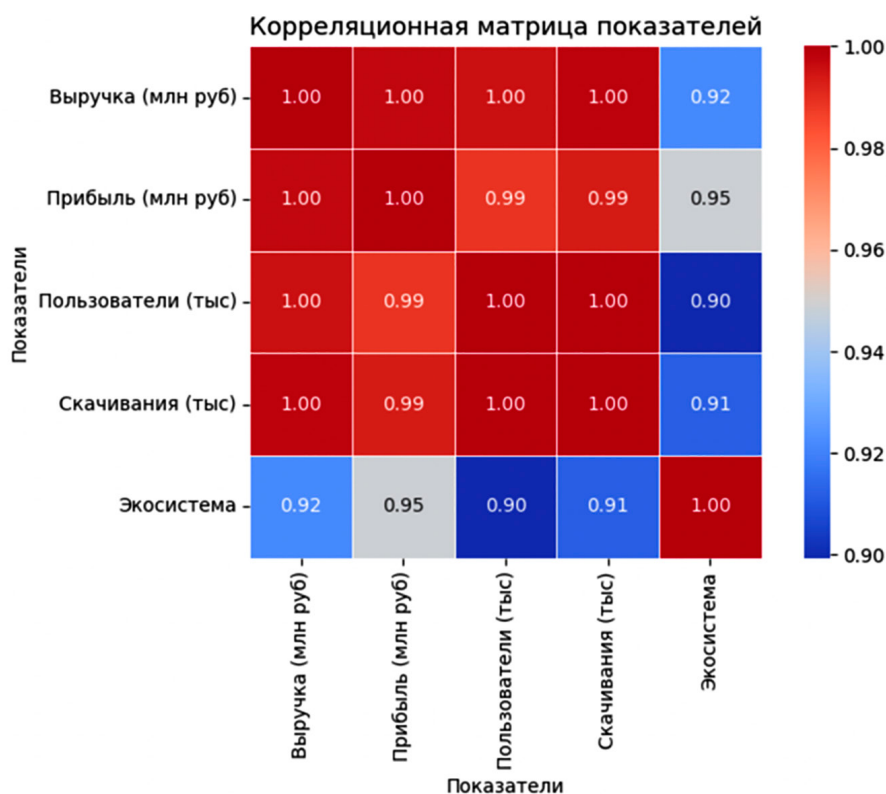


Рис. 4. Корреляционная матрица показателей
Источник: составлено при помощи написания программы на языке Python

В то же время компании, входящие в экосистемы Сбер.Здоровье, Яндекс.Здоровье и VK Здоровье, демонстрируют стратегическое ориентирование на расширение рынка. VK Здоровье показывает высокий индекс инноваций и уровень цифровизации. В свя-

зи с этим можно сделать вывод, что в краткосрочной перспективе инвестиции в цифровизацию снижают текущую прибыльность, но в долгосрочной перспективе они направлены на укрепление рентабельности в экосистеме.

Корреляционная матрица позволяет детально узнать, как компании получают прибыль (рис. 4). Анализ корреляционной матрицы показателей демонстрирует взаимосвязь между различными финансовыми и пользовательскими метриками. Высокая положительная корреляция между выручкой и прибылью (0.99) свидетельствует о том, что увеличение выручки напрямую приводит к увеличению прибыли. Данный факт указывает на зрелую стадию развития компании, где оптимизированы процессы конвертации выручки в прибыль. В то же время наблюдается отрицательная корреляция между выручкой и экосистемой (-0.50). Данный факт означает, что компания расширяет свою экосистему

и жертвует прибылью, поскольку инвестирует в развитие новых продуктов и услуг.

Показатель «Прогноз роста» также отрицательно коррелирует с выручкой (-0.60), что подтверждает гипотезу об инвестициях в будущее, которые на текущем этапе не приносят немедленной прибыли. При этом количество пользователей и скачиваний демонстрирует высокую положительную корреляцию (1.00), а также значительную положительную корреляцию с показателем экосистема (0.84 и 0.83 соответственно). Данная динамика указывает на то, что расширение пользовательской базы через скачивание является ключевым фактором роста экосистемы.

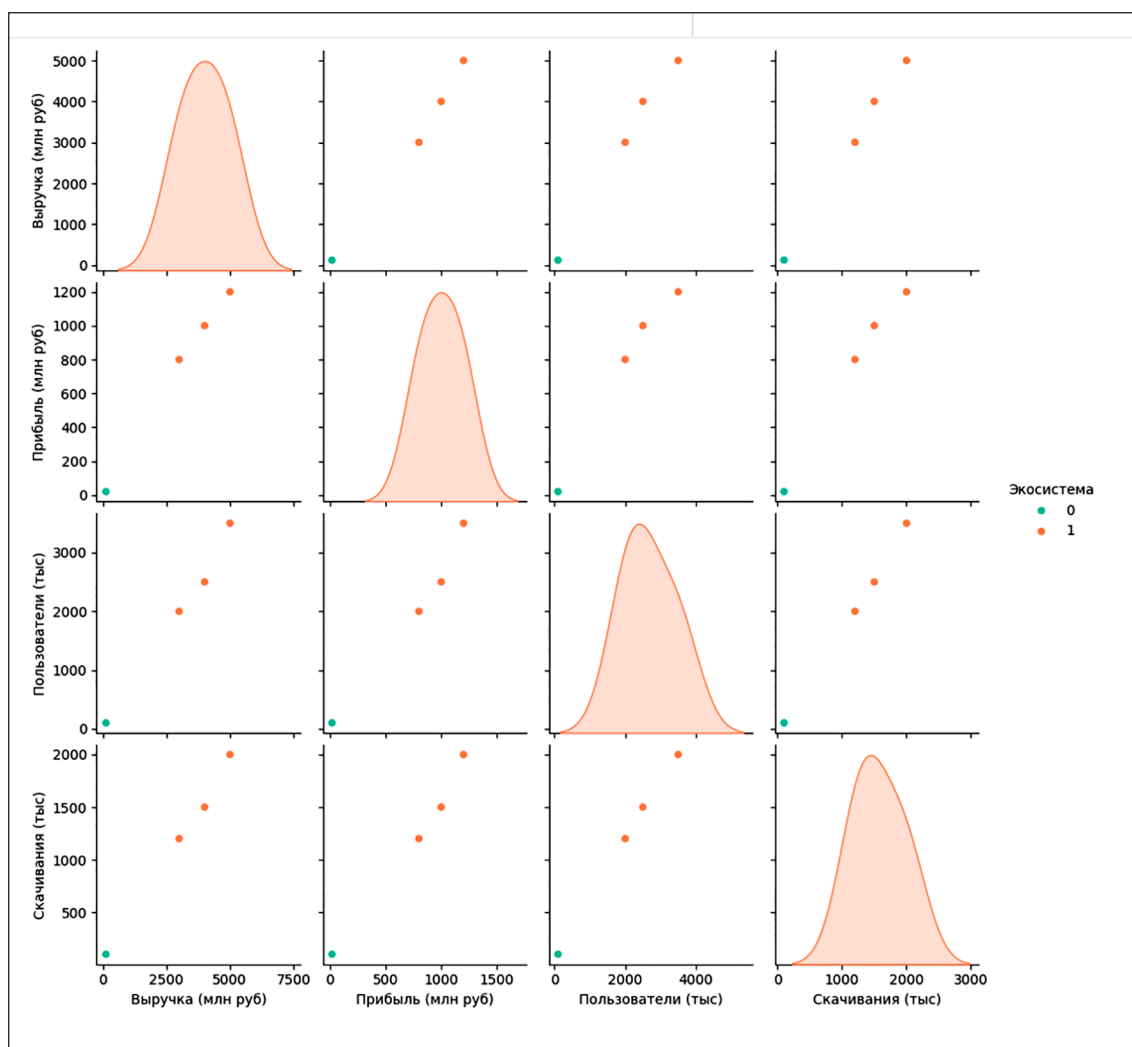


Рис. 5. Сравнительный анализ компаний, входящих и не входящих в экосистемы по различным параметрам
Источник: составлено при помощи написания программы на языке Python

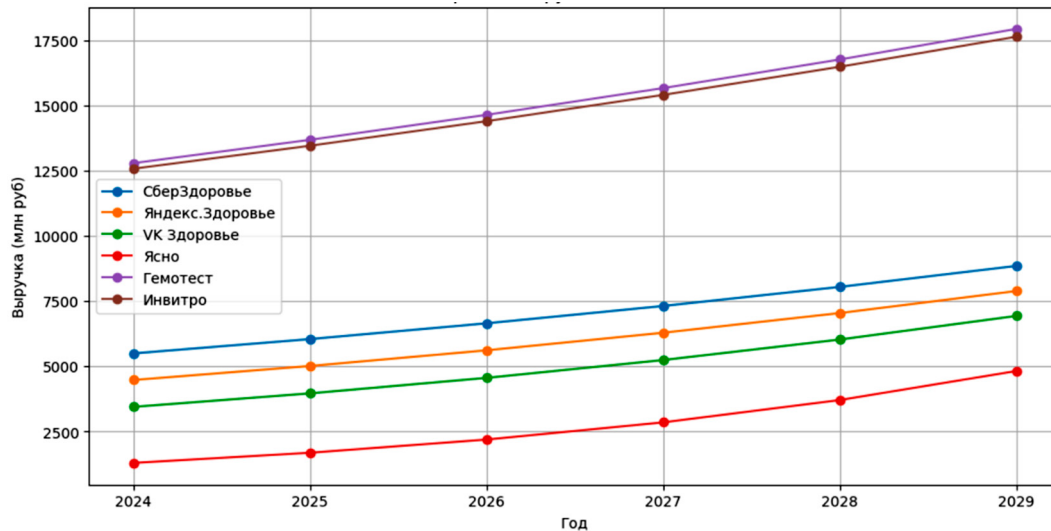


Рис. 6. Прогноз выручки всех компаний
Источник: составлено при помощи написания программы на языке Python

В краткосрочной перспективе ориентация на расширение экосистемы и привлечение новых пользователей, к сожалению, приводит к снижению текущей прибыльности, однако в долгосрочной перспективе это обеспечивает устойчивый рост и увеличение рыночной доли.

На основании анализа данных можно предположить, что компании, входящие в экосистемы (VK, Сбер, Яндекс), будут продолжать увеличивать свою капитализацию благодаря инвестициям в инновации и R&D. Подрывные инновации, такие как искусственный интеллект (AI) и глубокая интеграция с экосистемами, станут ключевыми факторами роста для цифровых компаний в сфере здравоохранения. При этом медицинские компании, входящие в экосистемы и не входящие в экосистемы, обладают практически одинаковыми шансами на рост выручки. Разница заключается в стратегии достижения этого роста: компании в экосистемах фокусируются на масштабируемости и синергии, в то время как независимые компании полагаются на традиционные методы управления и маркетинга (рис. 5). Успех будет зависеть от эффективности выбранной стратегии и способности адаптироваться к изменениям на рынке.

Рисунок 5 показывает взаимосвязь показателей для компаний, входящих и не входящих в экосистемы. Зрелые компании имеют высокую выручку, но у них маленькая пользовательская база, поэтому они используют стратегию максимизации при-

были без экспансии. Компании, входящие в экосистемы (синие квадраты) используют стратегию, при которой жертвуют прибылью ради клиентской базы. В связи с этим растущие компании (в экосистемах) имеют лучшие перспективы в будущем, а зрелые (которые входят в экосистемы) прибыльны сейчас.

На рисунке 6 можно заметить, что компании Инвитро⁹ и Гемотест¹⁰ лидируют по выручке и демонстрируют стабильный, но умеренный рост, что схоже со стратегией зрелых компаний. СберЗдоровье и Яндекс.Здоровье¹¹ имеют меньшую выручку, но по-

⁹ Мобильное приложение ИНВИТРО признано лучшим по версии Digital Leaders-2022 (информационный портал) [Электронный ресурс]. URL: https://www.invitro.ru/moscow/about/press_relizes/mobilnoe-prilozhenie-invito-priznano-luchshim-po-versii-digital-leaders-2022/ (дата обращения: 06.04.2025).

¹⁰ Лаборатории прошли тест // Ведомости. 08.02.2024. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.vedomosti.ru/health/trends/articles/2024/02/08/1017984-laboratorii-proshli-test> (дата обращения: 06.04.2025).

¹¹ Яндекс, Позитив, ВК, Софтлайн. Что за компании и какие у них результаты? (редакционный материал) // Smart-Lab. 2024. [Электронный ресурс]. URL: <https://smart-lab.ru/blog/1041219.php> (дата обращения: 06.04.2025). Сервис телемедицины «Яндекс Здоровье» будет продан компании Genotek // Коммерсантъ. 16.09.2024. (редакционный материал) [Электронный ресурс]. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/7159680> (дата обращения: 06.04.2025).

казывают более высокий темп роста, отражая инвестиции в развитие и расширение рынка. VK Здоровье также демонстрирует уверенный рост, занимая промежуточное положение. Ясно имеет самую низкую выручку и стагнирует. Общий тренд – рост выручки у всех компаний, кроме Ясно, но темпы роста различаются в зависимости от выбранной стратегии.

Выводы

В результате проведенного исследования можно сделать несколько ключевых выводов:

1) Экосистемная интеграция не всегда обеспечивает конкурентного преимущества в краткосрочной перспективе. Компании, входящие в экосистемы, могут столкнуться с низкой прибыльностью в начале пути из-за высоких затрат на развитие, захват рынка и наращивание клиентской базы.

2) В долгосрочной перспективе экосистемная интеграция дает значительные конкурентные преимущества. Компании, участвующие в экосистемах, получают доступ к инновационным технологиям, новым рынкам и ресурсам, что способствует их прибыльности и конкурентоспособности. Особенно это затрагивает те компании, которые активно инвестируют в исследования и разработки, цифровизацию и внедрение новых технологий.

3) Синергетический эффект от экосистемной интеграция способствует росту прибыльности и снижению операционных затрат. При интеграции компании в экосистему она значительно снижает свои издержки только при долгосрочной стратегии получения прибыли

4) Нефинансовые факторы играют важную роль в конкурентоспособности компании, входящих в экосистемы. Основные факторы, влияющие на имидж компании: репутация, бренд, технологическое лидерство. Благодаря доступу к экосистемным ресурсам оказывается значительное влияние на успех и развитие компании.

5) Прогноз выручки объектов исследования, составленный на пять лет, демонстрирует, что все компании, как независимые, так и те, что входят в экосистемы, демонстрируют рост выручки, но нельзя не отметить, что в прибыль у них увеличивается в долгой перспективе за счет инноваций и технологических инвестиций.

Таким образом, участие в экосистемах в перспективе повышает конкурентоспособность. В краткосрочной перспективе более прибыльны компании вне экосистем. Интеграция в экосистемы требует инвестиций, которые временно снижают прибыль. В связи с этим важно ориентироваться на долгосрочные цели и синергию экосистем, но только с пониманием, что данная стратегия потребует большого количества времени на реализацию.

Библиографический список

1. Bohnsack R., Rennings M., Block C., Bröring S. Profiting from innovation when digital business ecosystems emerge: A control point perspective // *Research Policy*. 2024. Vol. 53, No. 3. P. 104961. DOI: 10.1016/j.respol.2024.104961. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0048733324000106> (дата обращения: 15.05.2025).
2. Coskun-Setirek A., Hurst W., Annosi M.C., Tekinerdogan B., Dolfsma W. Health management of critical digital business ecosystems: a system dynamics approach // *Management and Engineering of Critical Infrastructures*. 2024. P. 87–105. DOI: 10.1016/B978-0-323-99330-2.00004-0. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/B9780323993302000040> (дата обращения: 17.05.2025).
3. Fischer R., Jarren O. The platformization of the public sphere and its challenge to democracy // *Philosophy & Social Criticism*. 2024. DOI: 10.1177/01914537231203535. URL: <https://journals.sagepub.com/doi/10.1177/01914537231203535> (дата обращения: 15.05.2025).
4. Helmond A. The Platformization of the Web: Making Web Data Platform Ready // *Social Media + Society*. 2015. DOI: 10.1177/2056305115603080. URL: <https://journals.sagepub.com/doi/10.1177/2056305115603080> (дата обращения: 20.05.2025).
5. Masucci M., Brusoni S., Cennamo C. Removing bottlenecks in business ecosystems: The strategic role of outbound open innovation // *Research Policy*. 2020. Vol. 49. P. 103823. DOI: 10.1016/j.respol.2019.103823. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S004873331930143X> (дата обращения: 06.07.2025).

6. McIntyre D.P., Srinivasan A. Networks, platforms, and strategy: Emerging views and next steps // *Strategic Management Journal*. 2017. Vol. 38, No. 1. P. 141–160. DOI: 10.1002/smj.2596. URL: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1002/smj.2596> (дата обращения: 18.05.2025).
7. Plantin J.-C., Lagoze C., Edwards P.N., Sandvig C. Infrastructure studies meet platform studies in the age of Google and Facebook // *New Media & Society*. 2018. Vol. 20, No. 1. P. 293–310. DOI: 10.1177/1461444818787035. URL: <https://eprints.lse.ac.uk/67571/> (дата обращения: 13.05.2025).
8. Smyrniotis N., Baisnée O. Critically understanding the platformization of the public sphere // *European Journal of Communication*. 2023. Vol. 38, No. 5. P. 435–445. DOI: 10.1177/02673231231189046. URL: <https://journals.sagepub.com/doi/abs/10.1177/02673231231189046> (дата обращения: 15.05.2025).
9. Sorice M. La «piattaformizzazione» della sfera pubblica [The «Platformization» of the Public Sphere] // *Comunicazione Politica*. 2020. № 3. P. 371–388. DOI: 10.3270/98799. URL: <https://iris.luiss.it/handle/11385/199357> (дата обращения: 15.05.2025).
10. Попов Е.В., Симонова В.Л., Челак И.П. Экосистема фирмы: монография. М.: НИЦ «ИНФРА-М», 2022. 311 с. DOI: 10.12737/1864513. URL: <https://znanium.ru/catalog/document?id=416447> (дата обращения: 12.05.2025).

УДК 336.717

А. Кудиевская

Финансовый Университет при Правительстве Российской Федерации, Москва,
e-mail: alenakudievskaya@gmail.com

МАРКЕТПЛЕЙСЫ И БАНКИ: КОНКУРЕНЦИЯ В ТРАНЗАКЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Ключевые слова: маркетплейсы, транзакционная экономика, эквайринг, цифровые платформы, электронная коммерция.

В статье анализируется развитие маркетплейсов в банковской сфере и их влияние на традиционные финансовые институты. На примере Группы Ozon демонстрируется динамика роста активов, а также стратегия интеграции эквайринговых услуг в экосистему. Показано, что создание собственных платёжных решений позволяет маркетплейсам снижать издержки и формировать устойчивое конкурентное преимущество. Проведён сравнительный анализ ставок эквайринга крупнейших российских банков, выявлены особенности бизнес-моделей маркетплейс-банков. Отмечено, что маркетплейсы способны отбирать у интернет-магазинов значительную долю рынка и формировать замкнутые экосистемы. Вместе с тем сохраняются ограничения, связанные с отсутствием массового зарплатного сегмента, и более низкая доходность на одного клиента по сравнению с традиционными банками. Сделан вывод, что в среднесрочной перспективе маркетплейсы станут значимой силой, трансформирующей транзакционную экономику. В дальнейшем исследование будет включать анализ влияния моделей BNPL, а также рассмотрение процентного дохода как ключевого источника прибыли – на примере финтех сегмента Ozon. Масштабирование экосистем будет выражаться в развитии терминалов, расширении числа офлайн-покупок и установке банкоматов, что создаёт основу для дальнейшей конкуренции с традиционными банками.

A. Kudievskaya

Financial University under the Government of Russian Federation, Moscow,
e-mail: alenakudievskaya@gmail.com

MARKETPLACES AND BANKS: COMPETING IN THE TRANSACTIONAL ECONOMY

Keywords: marketplaces, transactional economy, acquiring, digital platforms, e-commerce.

The article explores the development of marketplaces in the banking sector and their impact on traditional financial institutions. Using Ozon Group as a case study, it highlights the dynamics of asset growth and the strategy of integrating acquiring services into the wider ecosystem. The research shows that building in-house payment solutions allows marketplaces to cut costs and secure a sustainable competitive edge. A comparative analysis of acquiring fees charged by leading Russian banks is provided, alongside insights into the distinct business models of marketplace-driven banks. The study notes that marketplaces are capable of capturing a significant share of the e-commerce market while creating closed-loop ecosystems. At the same time, they continue to face limitations, such as the absence of large-scale payroll projects and lower profitability per customer compared to traditional banks. The conclusion drawn is that, in the medium term, marketplaces will emerge as a powerful force reshaping the transaction economy. Future research will expand to examine the impact of BNPL models and the role of interest income as a key profit driver, with Ozon's fintech segment serving as an example. The scaling of ecosystems is expected to manifest through the development of payment terminals, the expansion of offline purchases, and the installation of ATMs – laying the groundwork for deeper competition with traditional banks.

Введение

Маркетплейсы стремительно развиваются в банковской сфере, демонстрируя высокие темпы роста по сравнению с традиционными банками, а в абсолютных показателях опережая некоторых крупных игроков. Несмотря на то, что доля активов трех маркетплейс-банков в совокупных активах банковской системы пока невелика, их мож-

но рассматривать как серьёзных игроков, способных конкурировать с традиционными банками в среднесрочной перспективе. В исследовании внимание сосредоточено на транзакционной составляющей работы маркетплейсов: обработке платежей, эквайринге и без учета доходов от кредитных, депозитных, страховых или инвестиционных продуктов. На примере Ozon будет показана

но, как интеграция финансовых сервисов позволяет сохранять всю маржу эквайринга и получать дополнительный доход в виде межбанковской комиссии. Использование собственных карт и электронных кошельков позволяет маркетплейсам удерживать покупателей, стимулируя их скидками и бонусами. Клиенты переводят средства из традиционных банков через СБП, что лишает банки доходов от межбанковских комиссий, а стратегическая выгода переходит к маркетплейсам.

Цель исследования – изучить, как транзакционная деятельность маркетплейсов и интеграция финансовых сервисов в экосистему на примере Ozon влияет на маржу, удержание клиентов и доходы традиционных банков.

Материалы и методы исследования

В исследовании использованы открытые финансовые и операционные данные маркетплейс-банков и традиционных банков, а также сведения о рынке интернет-ритейла и тарифах эквайринга ведущих банков. Для анализа была выбрана интеграция ООО «ОЗОН Банка» в экосистему маркетплейса Ozon через призму транзакционной активности. Сравнительная оценка проводилась на основе доступной финансовой отчетности за 2023 г. и первое полугодие 2025 г., что позволило определить экономический эффект интеграции финансовых сервисов.

Результаты исследования и их обсуждение

Маркетплейсы активно развиваются в сфере банков. За счет эффекта низкой базы они показывают самые быстрые темпы роста в сравнении с традиционными банками,

при этом в абсолютных значениях прирост финансовых показателей опережает и некоторых крупных игроков (табл. 1).

Сейчас доля активов трех маркетплейс-банков в совокупных активах банковской системы невелика – всего 0,3%, но уже сегодня они претендуют на роль заметной силы, способной изменить расстановку на рынке в среднесрочной перспективе [9].

В качестве примера рассмотрим эволюцию ООО «ОЗОН Банка». После покупки в 2021 г. ООО «Оней Банка» у ПАО «Совкомбанка» и создания в 2022 г. ООО «Еком Банка» компания объединила активы, запустила кредитование с баланса, факторинг и РКО. Переломным этапом стали 2023–2024 гг., когда был создан холдинг «Озон Капитал» (дочерняя структура в составе Группы Ozon), расширена линейка розничных и корпоративных кредитов и запущены новые продукты для физлиц [9].

Первоначально финтех-направление работало внутри маркетплейса, но постепенно вышло на внешний рынок. В структуре выручки финтех сегмента Группы Ozon около 60% приходится на процентные доходы и порядка 40% – на комиссионные (рис. 1).

Количество активных клиентов финтех сегмента Группы Ozon увеличилось на 43% г/г до 34,4 млн на 30 июня 2025 г., а пользователей экосистемы – до 61 млн (18,3%), количество заказов увеличилось до 539 млн (на 18%) (рис.2). Сейчас в приоритете у компании развитие банкоматной сети и рост внеэкосистемных операций: уже во 2 кв. 2025 г. их доля по Ozon карте достигла 55% (в 1 кв. – 50%, 4 кв. 2024 г. – 40%), при этом Озон карта – главное средство платежа среди клиентов [15].

Таблица 1

Динамика активов банков за 2023-2024 гг., в % и млрд руб.

Банк	Активы на 31.12.2023, млрд руб.	Активы на 31.12.2024, млрд руб.	Изменение, раз	Изменение, млрд руб.
ООО «ОЗОН Банк» [10]	75,9	265,5	3,50	189,6
АО «Райффайзенбанк» [11]	2 041,4	1 954,3	0,96	(87,1)
АО «Почта Банк» [12]	620,0	540,1	0,87	(79,9)
ПАО «МТС-Банк» [13]	476,6	600,9	1,26	124,3
ПАО «БАНК УРАЛСИБ» [14]	686,0	869,7	1,27	183,7

Источник: рассчитано автором на основе [10-14].

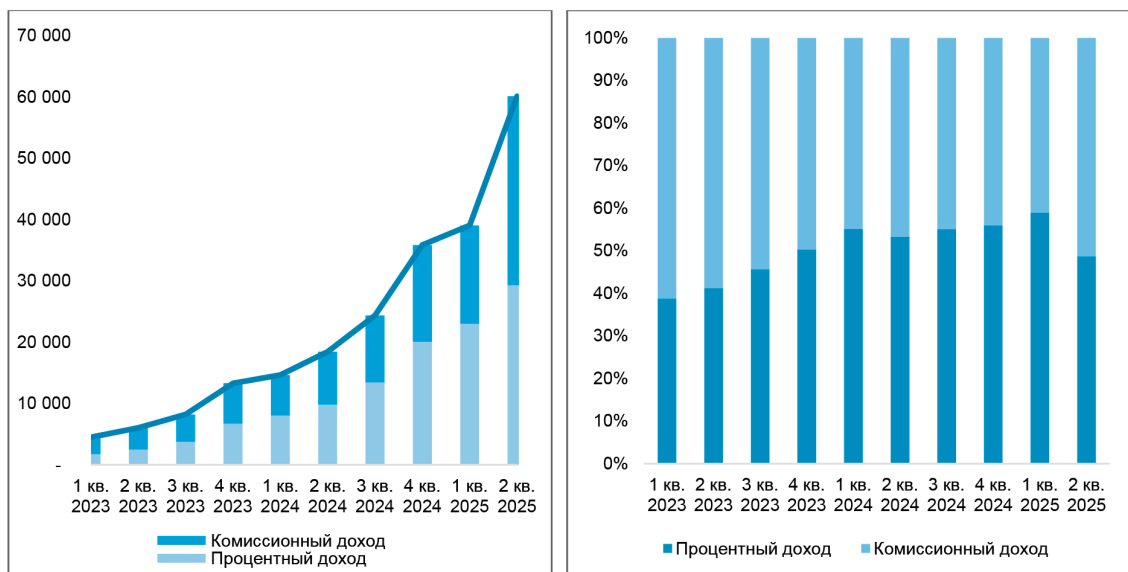


Рис. 1. Выручка финтех сегмента Группы Ozon, млн руб. и % за 2023-2 пол. 2025 гг.
Источник: составлено автором на основе [15-16]

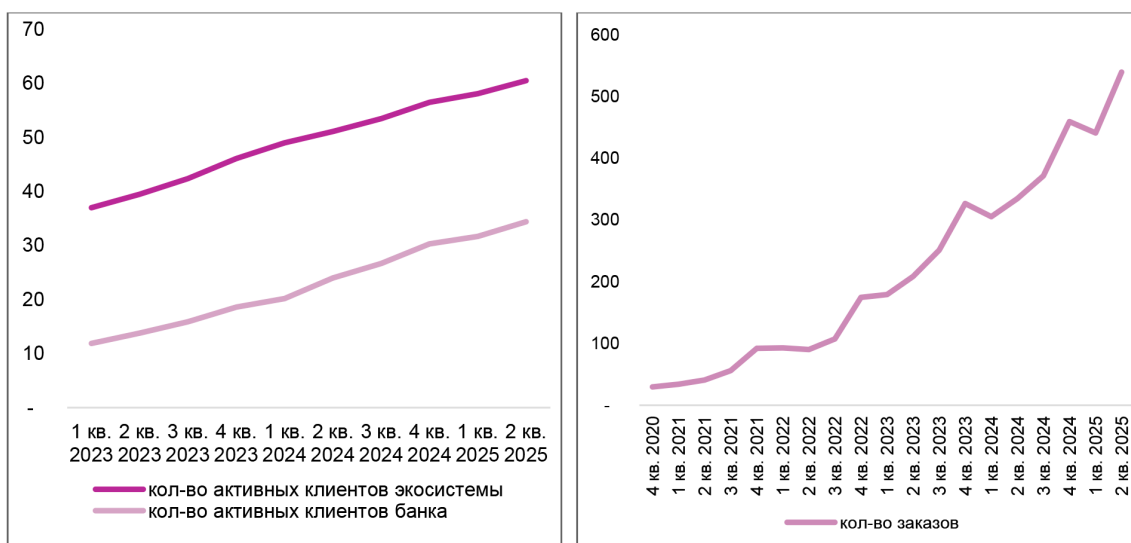


Рис. 2. Количество клиентов и заказов Ozon за 2023-2 пол. 2025 гг., млн
Источник: составлено автором на основе [15,16]

Появление собственного эквайринга стало для Ozon значительным источником экономии и дополнительной маржи. Ранее комиссия за транзакции на маркетплейсе уходила внешним банкам-эквайерам. Сейчас, если оплата проходит через Ozon карту, эта комиссия остаётся внутри экосистемы Ozon [2]. При этом важно, что продавец по-прежнему оплачивает эквайринг, но эта плата уже включена в вознаграждение за продажу, то есть Ozon фактически компенсиру-

ет свои расходы за организацию процесса и оставляет себе прибыль. Теоретически платеж может быть проведён через сторонний банк, если покупатель использует приложение другого банка, но при оплате Ozon картой весь эквайринг остаётся в рамках группы [9].

Ставка эквайринга по Ozon картам составляет 2,2% и формируется из нескольких компонентов [18]. Межбанковская комиссия, закреплённая в тарифах НСПК для МСС

5300, достигает 0,5/0,8/1,1% в зависимости от уровня ТСП (торгово-сервисного предприятия), который определяется не только размером оборота, но и участием в активностях, направленных на продвижение карты «МИР», при этом в открытом доступе отсутствует информация с более подробными условиями [3,25]. В случае on-us операций (когда эмитент и эквайер – одно и то же юридическое лицо) транзакция осуществляется внутри одного банка, что исключает необходимость в межбанковском клиринге и процессинге платёжной системы НСПК [2,26]. В тарифах НСПК отсутствуют отдельные ставки для on-us операций, при этом ставки определены только для операций между различными участниками, что подтверждает отсутствие необходимости участия процессинга НСПК в таких транзакциях [3]. Таким образом, остальная часть – маржа эквайера, которую компания оставляет себе, составляет порядка 0,5% [23].

С учетом выручки только от продажи товаров (без учета выручки по оказанию услуг и процентной выручки) Группы Ozon в 2024 г. – 195,7 млрд руб. и ставки эквайринга 2,2%, что соответствует рыночным предложениям от ведущих банков (табл. 2) – при том, что около половины транзакций проходит внутри маркетплейса – экономия компании составила примерно 2,15 млрд руб. [16, с. 70,18]. Если учесть, что оставшиеся 50% операций по Ozon карте проходят вне платформы, а ставка межбанковской комиссии составляет 0,5/0,8/1,1% (определить уровень ТСП для Ozon нет возможности) доходы Ozon от этих транзакций достигают соответ-

ственно 0,49/0,78/1,08 млрд руб. В перспективе развитие эквайринговых услуг Ozon для внешних продавцов может увеличить доходы, однако на текущий момент доля банка в качестве эквайера на внешнем рынке невелика и её влияние можно пренебречь.

С другой стороны – маркетплейсы отъедают долю интернет-магазинов – их доля в интернет ритейле выросла почти в 3 раза с 2020 г. – с 27% до 63% (рис.3). В результате крупные онлайн-магазины недополучили около 1,4 трлн руб. из-за сокращения своей доли на растущем рынке [24]. Потребительская активность смещается в сторону повседневного спроса: онлайн-шопинг становится привычной практикой, средний чек снижается, а частота заказов увеличивается. Структура онлайн-спроса смещается в сторону повторяющихся и регулярных покупок, что усиливает роль маркетплейсов как платформ для повседневного потребления [24].

Широкая клиентская база маркетплейсов позволяет их финтех-направлениям быстро наращивать количество пользователей собственных банковских услуг. Такая концентрация может приводить к «замыканию» клиентов внутри одной экосистемы, что характерно для крупных участников финансового и нефинансового рынков [6].

Действующее законодательство о платформенной экономике запрещает дискриминацию участников и обязывает раскрывать условия работы платформы. Любой финансовый игрок, включая традиционные банки, имеет право предлагать свои услуги на платформе, а потребитель самостоятельно выбирает способ оплаты [1].

Таблица 2

Сравнение ставок эквайринга от ведущих банков РФ

Банк	Тарифы по интернет эквайрингу*
ПАО «Сбербанк России» [19]	2,2%-2,5%
АО «Альфа-Банк» [17]	2,7%
ООО «Банк Точка» [21]	1,9%-2,3%
ПАО «Совкомбанк» [22]	2,4%
АО «Райффайзенбанк» [20]	2,7%
ООО «ОЗОН Банк» (Ozon Pay) [18]	2,2%

* – ставка по интернет эквайрингу зависит от оборота компании и вида деятельности компании. В таблице представлены общие условия по интернет эквайрингу без учета акционных первых месяцев подключения услуги и с оборотом более 1 млн руб. по виду деятельности «маркетплейсы» или «другое» Источник: составлено автором на основе [17-22].

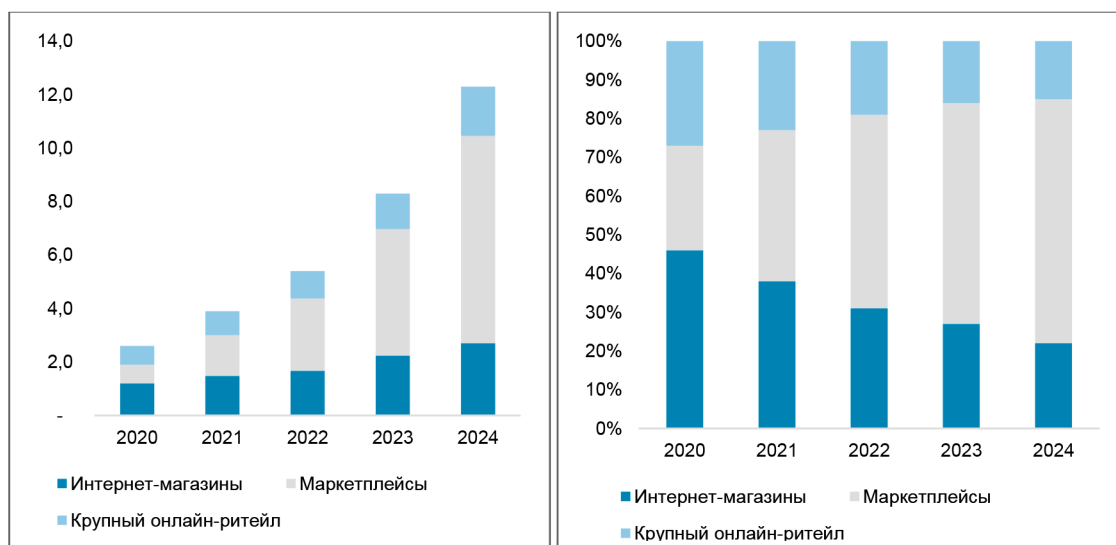


Рис. 3. Динамика роста рынка интернет-ритейла и доля маркетплейсов, трлн руб. и %
Источник: составлено автором на основе [24]

Маркетплейсы активно используют собственные карты и электронные кошельки как инструмент удержания покупателей. Скидки, бонусы и кешбэки стимулируют клиентов переводить средства в экосистему напрямую, зачастую через СБП. Для традиционных банков это означает потерю доходов от межбанковских комиссий: средства проходят как переводы, а не как транзакции по их картам.

Такой механизм вызывает вопросы о ценовой дискриминации: маркетплейсы фактически выводят обороты из эквайринга других банков, закрепляя клиента внутри своей инфраструктуры. При этом они формально используют те же инструменты лояльности, что и ведущие банки (кешбэки, бонусные программы) [7].

Следует учитывать специфику клиентской базы экосистемных банков: у них нет массового зарплатного или корпоративного сегмента, обеспечивающего дешёвые пассивы и высокую рентабельность. Доход на одного клиента заметно ниже, чем у традиционных игроков. Переводы с карт крупных банков на карты маркетплейсов чаще всего носят транзакционный характер – это средства под покупки, а не полноценная миграция зарплатных проектов [5].

Скидки, бонусы и кешбэк остаются стандартными инструментами маркетинговой политики и напрямую влияют на поведение потребителей [4]. Для e-commerce игроков развитие собственных платежных

решений является логичным шагом. Контроль над транзакциями позволяет маркетплейсам удерживать часть операционных доходов внутри экосистемы, снижать расходы на эквайринг и получать дополнительную маржу. По оценке экспертов, если бы клиенты оплачивали товары исключительно через карты и кошельки маркетплейсов, потери чистого операционного дохода классических банков могли бы составить 20–50 млрд руб. в 2023–2024 гг. [8].

Таким образом, маркетплейсы постепенно становятся самостоятельными финансовыми игроками: контроль над транзакциями позволяет им удерживать часть операционных доходов, снижать расходы на эквайринг и получать дополнительную маржу. В сочетании с процентными доходами и планами по масштабированию финансовой инфраструктуры это делает их серьёзным конкурентом для традиционных банков.

Ключевой фактор успеха маркетплейсов – это не только технологическая интеграция, но и грамотное управление поведением клиентов: кешбэки, бонусы, BNPL и собственные карты создают замкнутый цикл потребления.

Заключение

Маркетплейсы демонстрируют высокие темпы роста активов и транзакционной активности по сравнению с традиционными банками. Несмотря на пока небольшую

долю в совокупных активах банковской системы, они уже способны оказывать влияние на рынок и создавать конкурентные преимущества за счёт интеграции финансовых сервисов – экономия на внешнем эквайринге, доходы от межбанковских комиссий повышают финансовую эффективность и снижает зависимость от традиционных банков. Скидки, бонусы, кешбэки и интеграция платежей стимулируют клиентов оставаться внутри экосистемы, но при этом

доход с одного клиента ниже, чем у крупных банков, из-за отсутствия зарплатных и корпоративных сегментов. Переводы через СБП и использование карт маркетплейсов сокращают доходы традиционных банков от межбанковских комиссий. В перспективе эта тенденция может привести к перераспределению значительной части операционных доходов, что требует адаптации со стороны классических финансовых институтов.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 31.07.2025 № 289-ФЗ «Об отдельных вопросах регулирования платформенной экономики» // Собрание законодательства РФ. 2025.
2. Правила платежной системы «Мир». Приложение 4. Тарифы. Версия 4.12. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.nspk.ru/file/ac224ffa/413.pdf> (дата обращения: 20.09.2025).
3. Стандарт платежной системы «Мир». Межбанковские вознаграждения в платежной системе «Мир» Версия 2.8. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.nspk.ru/file/55537e22/28.pdf> (дата обращения: 20.09.2025).
4. Извекова А.Д. Перспективы развития транзакционного бизнеса в российских банках // Креативная экономика. 2019. Т. 13, № 10. С. 2067-2076. DOI: 10.18334/ce.13.10.41260.
5. Кордина И.В., Хлебович Д.И. Маркетплейс как бизнес-модель электронного посредничества // Известия Байкальского государственного университета. 2021. Т. 31. № 4. С. 467–477. DOI: 10.17150/2500-2759.2021.31(4).467-477.
6. Куликова О.М., Суворова С.Д. Маркетплейс: бизнес-модель современной торговли // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2020. № 6(48). С. 50–55. DOI: 10.47581/2020/10.23.PS85/IE/5.48.008.
7. Мусаев А.К. Маркетплейсы как бизнес-модель: эволюция и тенденции развития в цифровой экономике // Вестник экономики, права и социологии. 2025. № 2. С. 76-79. DOI: 10.24412/1998-5533-2025-2-76-79.
8. Тетерин А.С. Подходы к повышению финансовой эффективности e-commerce предприятий на примере маркетплейсов // Прогрессивная экономика. 2025. № 6. С. 220–230. DOI: 10.54861/27131211_2025_6_220.
9. Аналитический обзор. Финтех в маркетплейсах: опыт российских и зарубежных компаний // T-Investment [Электронный ресурс]. URL: <https://www.tbank.ru/invest/social/profile/T-Investments> (дата обращения: 20.09.2025).
10. Банк России. Бухгалтерский баланс (публикуемая форма) на 01.01.2025 и 01.01.2024 гг. ООО «ОЗОН Банк»: форма 806. [Электронный ресурс]. URL: https://www.cbr.ru/banking_sector/credit/coinfo/f806/1904/?regnum=3542&dt=202501 (дата обращения: 09.09.2025).
11. Банк России. Бухгалтерский баланс (публикуемая форма) на 01.01.2025 и 01.01.2024 гг. АО «Райффайзенбанк»: форма 806. [Электронный ресурс]. URL: https://cbr.ru/banking_sector/credit/coinfo/f806/1904/?regnum=3292&dt=202501 (дата обращения: 09.09.2025).
12. Банк России. Бухгалтерский баланс (публикуемая форма) на 01.01.2025 и 01.01.2024 гг. АО «Почта Банк»: форма 806. [Электронный ресурс]. URL: https://cbr.ru/banking_sector/credit/coinfo/f806/1904/?regnum=650&dt=202501 (дата обращения: 09.09.2025).
13. Банк России. Бухгалтерский баланс (публикуемая форма) на 01.01.2025 и 01.01.2024 гг. ПАО «МТС-Банк»: форма 806. [Электронный ресурс]. URL: https://cbr.ru/banking_sector/credit/coinfo/f806/1904/?regnum=2268&dt=202501 (дата обращения: 09.09.2025).
14. Банк России. Бухгалтерский баланс (публикуемая форма) на 01.01.2025 и 01.01.2024 гг. ПАО «БАНК УРАЛСИБ»: форма 806. [Электронный ресурс]. URL: https://cbr.ru/banking_sector/credit/coinfo/f806/1904/?regnum=2275&dt=202501 (дата обращения: 09.09.2025).
15. Годовой отчет Группы Ozon за 2 кв. 2025 г. [Электронный ресурс]. URL: <https://ir.ozone.ru/s3/sigma-static-e93b3ad2-6f0b-4ad0-a53e-192ad6466704/Финансовые%20результаты%20за%203кв.%202025%20года.pdf?ts=1759926201949> (дата обращения: 09.09.2025).

16. Годовой отчет Группы Ozon за 2024 г. [Электронный ресурс]. URL: https://ir.ozon.ru/s3/sigma-static-e93b3ad2-6f0b-4ad0-a53e-192ad6466704/Ozon_Годовой_отчет_2024.pdf?ts=1748789364863 (дата обращения: 20.09.2025).
17. Интернет-эквайринг АО «Альфа-Банк». [Электронный ресурс]. URL: <https://alfabank.ru/sme/payservice/internet-acquiring> (дата обращения: 12.09.2025).
18. Интернет-эквайринг ООО «ОЗОН Банк». [Электронный ресурс]. URL: <https://finance.ozon.ru/business/acquiring/internet?perehod> (дата обращения: 12.09.2025).
19. Интернет-эквайринг ПАО «Сбербанк России». [Электронный ресурс]. URL: https://www.sberbank.com/ru/s_m_business/bankingservice/acquiring_total (дата обращения: 12.09.2025).
20. Интернет-эквайринг АО «Райффайзенбанк». [Электронный ресурс]. URL: <https://www.raiffeisen.ru/business/product/acquiring/internet/> (дата обращения: 12.09.2025).
21. Интернет-эквайринг ООО «Банк Точка». [Электронный ресурс]. URL: <https://tochka.com/acquiring/internet/> (дата обращения: 12.09.2025).
22. Интернет-эквайринг ПАО «Совкомбанк». [Электронный ресурс]. URL: <https://sovcombank.ru/business/ekvairing/msb-internet-ekvairing> (дата обращения: 12.09.2025).
23. Маркетплейсы уничтожают традиционные банки // Актуальные комментарии [Электронный ресурс]. URL: <https://actualcomment.ru/marketpleysy-unichtozhayut-traditsionnye-banki-2506191319.html> (дата обращения: 12.09.2025).
24. Онлайн-ритейл против маркетплейсов: сценарии развития и конкурентные стратегии // Specter Group. [Электронный ресурс]. URL: <https://specter-group.ru/online-retail-vs-marketplaces> (дата обращения: 12.09.2025).
25. РБК: «Мир» снизил для экосистем комиссии за прием карт [Электронный ресурс]. URL: <https://www.rbc.ru/finances/27/10/2022/63591aa49a79472b805f61c6> (дата обращения: 12.09.2025).
26. ТАСС. НСПК определила правила и тарифы для карт «Мир» [Электронный ресурс]. URL: <https://tass.ru/ekonomika/2309752> (дата обращения: 10.09.2025).

УДК 332.1

Ш. В. Куулар

ФГБОУ ВО «Тувинский государственный университет», Кызыл

В. К. Севек

ФГБОУ ВО «Тувинский государственный университет», Кызыл, e-mail: vsevek@mail.ru

Л. С-К. Анай-оол

ФГБОУ ВО «Тувинский государственный университет», Кызыл

А. Э. Чульдум

ФГБОУ ВО «Тувинский государственный университет», Кызыл

ХАРАКТЕРИСТИКА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ ТЫВА

Ключевые слова: Республика Тыва, характеристика, экономико-географическое положение, социально-экономическое развитие, валовый региональный продукт, инвестиции, Сибирский федеральный округ.

Экономическая структура Республики Тыва является сложной и многообразной, регион обладает богатыми природными ресурсами и человеческим капиталом, но сталкивается с неразвитостью инфраструктуры. Цель исследования – анализ социально-экономического развития Республики Тыва и влияющие на него факторы. Гипотеза исследования: определение региональных диспропорций социально-экономического развития республики. Методы исследования: для выявления социально-экономических показателей республики проведен комплексный анализ с использованием статистических данных, экспертных оценок и результатов собственных исследований. Задачи исследования – анализ социально-экономических показателей республики для выявления тенденции развития основных отраслей региона. Результаты исследования: на основе комплексного анализа определены основные проблемы социально-экономического развития региона, такие как: неразвитость транспортной инфраструктуры; низкий уровень заработной платы и площади обеспеченности населения жильем; снижение индикаторов промышленного производства; низкий кадровый потенциал. Рекомендуется: создавать привлекательные условия для развития малого бизнеса; развивать агропромышленный комплекс, производственные мощности обрабатывающих предприятий и туризм; повышать качество среды для жизни.

Sh. V. Kuular

Tuva State University, Kyzyl

V. K. Sevek

Tuva State University, Kyzyl, e-mail: vsevek@mail.ru

L. S-K. Anay-ool

Tuva State University, Kyzyl

A. E. Chuldum

Tuva State University, Kyzyl

CHARACTERISTICS OF SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE REPUBLIC OF TYVA

Keywords: Republic of Tyva, characteristics, economic and geographical position, socio-economic development, gross regional product, investments, Siberian Federal District.

The economic structure of the Republic of Tyva is complex and diverse, the region has rich natural resources and human capital, but faces underdeveloped infrastructure. The purpose of the study is to analyze the socio-economic development of the Republic of Tyva and the factors influencing it. Research hypothesis: to determine regional disproportions in the socio-economic development of the republic. Research methods: a comprehensive analysis was conducted to identify the socio-economic indicators of the republic using statistical data, expert assessments and the results of our own research. Research objectives: analysis of the socio-economic indicators of the republic to identify development trends in the region's main industries. Research results: based on a comprehensive analysis, the main problems of the region's socio-economic development were identified, such as: underdeveloped transport infrastructure; low wages and housing provision; decline in industrial production indicators; low human resources potential. It is recommended: to create attractive conditions for small business development; develop the agro-industrial complex, manufacturing facilities and tourism; improve the quality of the living environment.

Введение

Республика Тыва – субъект Российской Федерации, входит в состав Сибирского федерального округа (СФО), располагается в центре Азии и граничит с Монголией с протяженностью более 1300 км, что создает определённые возможности для его развития. В составе республики 17 муниципальных районов и два городских округа – столица г. Кызыл и г. Ак-Довурак.

Республика Тыва среди десяти субъектов СФО – девятый по численности населения, шестой по площади [1].

Высшим коллегиальным и постоянно действующим исполнительным органом государственной власти является Правительство Республики Тыва, обладающее компетенцией, и осуществляет свою деятельность в соответствии с Конституцией Российской Федерации, федеральными конституционными законами, федеральными законами, указом Президента Российской Федерации, постановлениями правительства Российской Федерации, законами Республики Тыва, в частности, Конституционным законом Республики Тыва от 31 декабря 2003 года №95 Вх-І «О Правительстве Ре-

спублики Тыва» [2]. Руководство деятельностью государственной власти осуществляет Глава Республики Тыва.

Материалы и методы исследования

Для выявления социально-экономических показателей республики проведен комплексный анализ с использованием статистических данных, экспертных оценок и результатов собственных исследований.

Результаты исследования и их обсуждение

Территория Республики Тыва отнесена к регионам Крайнего Севера и соответственно находится в зоне многолетней мерзлоты, которая влияет на хозяйственную деятельность. На территории республики сосредоточены значительные запасы полезных ископаемых, в том числе редкоземельные. Республика кроме федеральной автомобильной дороги не имеет железной дороги и водных путей сообщения. Из-за отсутствия развитой транспортной и приграничной пропускной инфраструктуры республика не получает приграничного эффекта от международного сотрудничества [3].

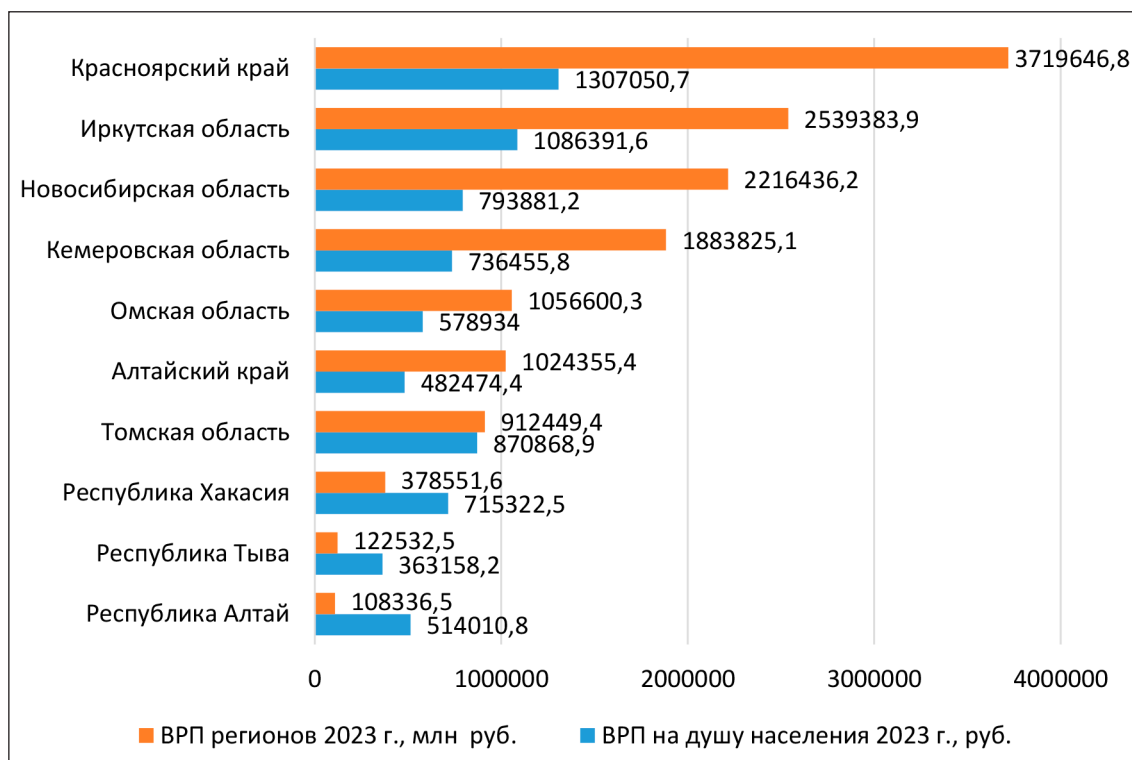


Рис. 1. Валовый региональный продукт, в млн руб. и валовый региональный продукт на душу населения, в руб. в субъектах СФО за 2023 г. [4]
Источник: составлен авторами на основе данных Красстата

По уровню социально-экономического развития Республика Тыва относится к слаборазвитому региону среди субъектов СФО Российской Федерации, его валовый региональный продукт (ВРП) в 2023 г. составляет 122 532,5 млн руб., рост по отношению к 2021 г. составляет 33,8%, прирост ВРП на душу населения составил 32,9% (рис. 1).

По данным Росстата за последние 5 лет ВРП республики каждым годом растет, однако ВРП на душу населения в Республике Тыва или уровень жизни населения остается самым маленьким среди субъектов СФО (383 158,2 руб.), если сравнить с лидером по этому показателю с Красноярским краем республика отстает на 3,6 раза.

Доля МСП Республики Тыва значительно меньше чем аналогичный показатель в целом по Российской Федерации: 2021 г. – 20,3%, 2022 г. – 21%, 2023 г. – 23,9%, 2024 г. – 21,7 [5].

В экономической структуре республики основными отраслями, определяющими ее развитие, являются добыча полезных ископаемых и сельское хозяйство. Эти секторы экономики не только обеспечивают занятость населения, но и формируют бюджетные поступления. Так в сельской местности региона проживает 46% населения, а доля крупных добывающих предпри-

ятий в структуре доходной части бюджета республики составляет более 15% [6], при этом обрабатывающая промышленность занимает всего 0,7%.

Объем инвестиций в основной капитал от крупных инвесторов и налогоплательщиков республики в 2023 г. составил 19,7 млрд. руб. Основные частные инвестиционные вложения поступают от деятельности таких крупных инвестиционных горнодобывающих компаний, как: ООО «Лунсин», ООО «Тардан Голд», ООО «УК «Межегей-уголь», ООО «Тувинская горнорудная компания», ООО «Голевская ГРК», АС «Ойна». Основной период обновления и приобретения внеоборотных активов крупными инвесторами приходился на 2017-2020 гг.

С 2024 г. в республике начали свою работу еще две горнодобывающие компании, входящие в структуру ГК «Ростех» [7, 8, 9]: ООО «Эльбрусметалл-Литий», АО «ПГП» («Перспективные горнорудные проекты»).

В республике кроме частных инвестиционных вложений финансирование новых проектов реализуется за счет Индивидуальной программы социально-экономического развития [10], по которой республика ежегодно от федерального бюджета получает 1 млрд руб. На рисунке 2 представлена динамика инвестиций в основной капитал республики.

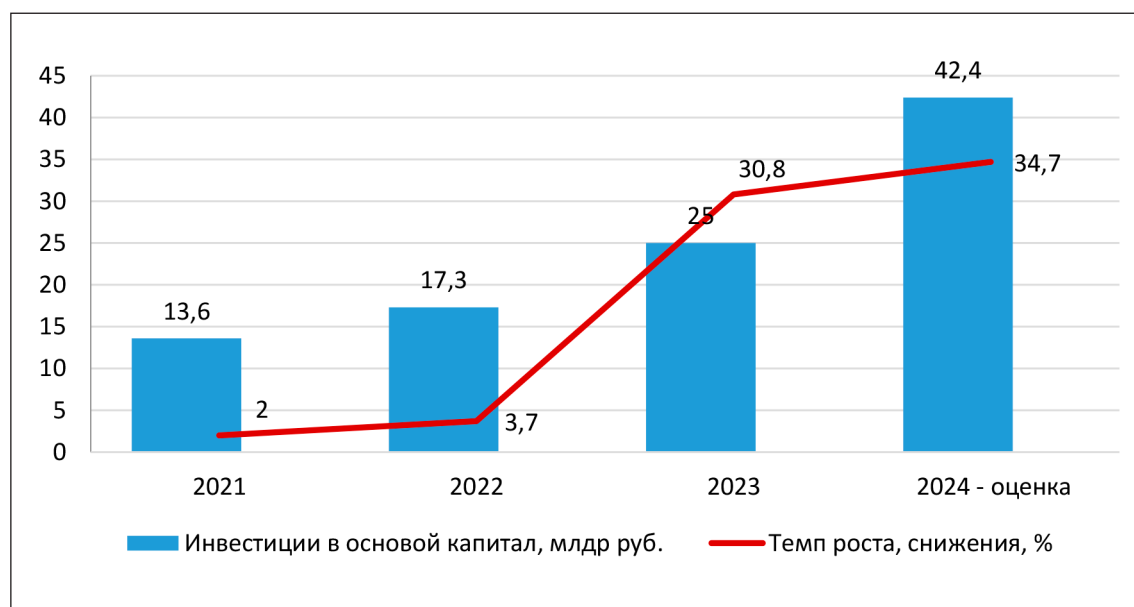


Рис. 2. Динамика инвестиций в основной капитал Республики Тыва
 Источник: составлен авторами на основе данных сайта
 Инвестиционный портал Республики Тыва

Для привлечения инвестиций в экономику республики создан Инвестиционный комитет, который занимается созданием благоприятного инвестиционного климата, защитой прав и интересов субъектов инвестиционной деятельности с официальным сайтом Инвестиционный портал Республики Тыва – <https://www.ituva.ru/>. Стимулирование инвестиций в экономику республики должно способствовать развитию инфраструктуры и промышленных мощностей, созданию новых рабочих мест, повышению доходов бюджета и оказанию мультипликативного эффекта на смежные отрасли.

По информации Информационного портала для инвесторов Республики Тыва предусмотрены следующие меры поддержки:

- льготные целевые займы для промышленных предприятий, направляемые на модернизацию и расширение производства, реализацию инвестиционных проектов, а также пополнение оборотных средств с условием предоставления займа 5% годовых со сроком не менее 5 лет, минимальная сумма займа от 12,5 млн руб.;

- участие в Индивидуальной программе социально-экономического развития второго этапа на 2025-2030 гг. для стимулирования инвестиций, поддержки ключевых отраслей экономики, развития социальной и транспортной инфраструктуры, а также повышения качества жизни населения;

- агрегация информации о мерах поддержки на Инвестиционном портале Республики Тыва, где можно получить актуальные

данные о доступных программах, условиях финансирования и механизмах взаимодействия с Фондом развития.

Объем рынка предоставляемых услуг в Республике Тыва за 2021-2024 гг. ежегодно увеличивается. В 2024 г. (16 333,1 млн руб.) по сравнению с 2021 г. (7020 млн руб.) объем платных услуг увеличился на 2,3 раза. Основными факторами, влияющими на рост рынка услуг являются:

- развитие малого предпринимательства, обеспечивающее население новыми рыночными нишами, для чего государством предоставляются гранты, субсидии, микрозаймы и поручительства;

- развитие различных видов туризма, таких как: культурно-познавательный, экологический, этический, горнолыжный, событийный и лечебно-оздоровительный туризм.

По вводу общей площади жилых помещений за 2024 г. лидерами среди субъектов СФО стала Республика Тыва с темпом роста 197,4% (рис. 3), далее идут Республика Алтай – 117,5%, Омская область – 117%, Иркутская область – 107,7%, Кемеровская область – 103,2% и Томская область – 102,3% [11]. Вместе с тем, общая площадь помещения на человека в Туве самая маленькая 16,4 кв. м, а все другие девять регионов СФО имеют значение более 27-29 кв. м, что сравнимо со средним значением в целом по России.

На основе статистических данных уровень безработицы за последние годы в Республике Тыва имеет тенденцию снижения (рис. 4).

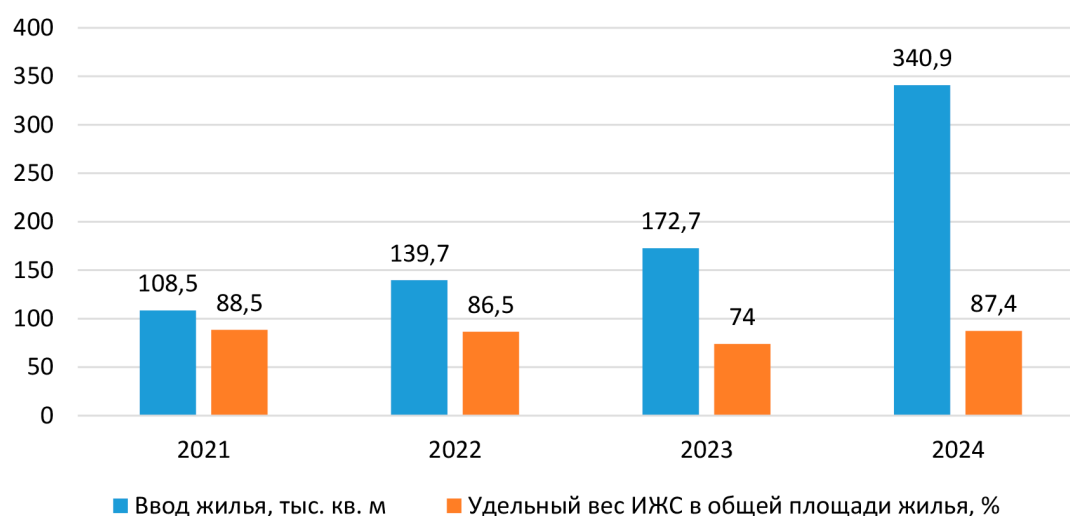


Рис. 3. Динамика объема ввода жилья в Республике Тыва за 2021-2024 гг.

Источник: составлен авторами

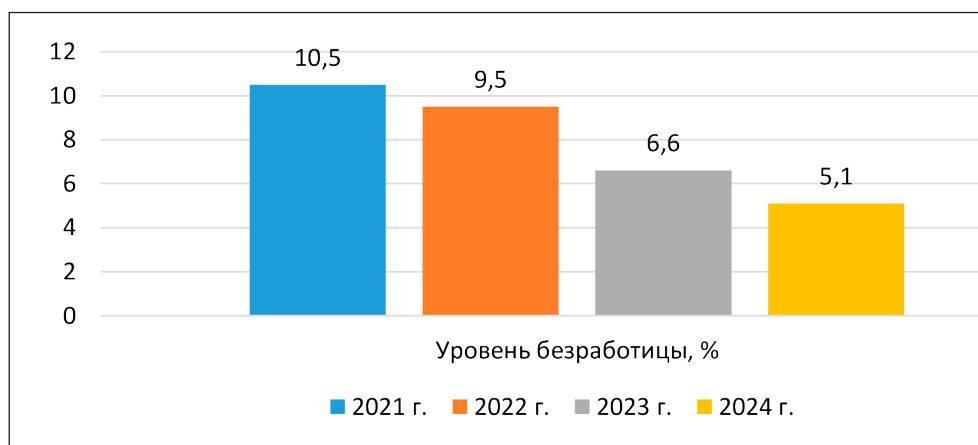


Рис. 4. Динамика уровня безработицы населения Республики Тыва за 2021-2024 гг.
Источник: составлен авторами

Таблица 1

Среднемесячная номинальная начисленная и реальная заработная плата работников организации России, СФО и Республики Тыва за 2021-2024 гг.

	2021		2022		2023		2024	
	руб.	темп роста, %	руб.	темп роста, %	руб.	темп роста, %	руб.	темп роста, %
РФ	57 244	11,5	65 338	14,4	74 856	14,56	86 399	17,74
СФО	48 882,9	9,5	57 203,0	14,5	66 422,5	13,8	76 941	13,6
РТ	46 084,3	4,5	51 781,7	12,4	57 793,1	11,6	67 541,2	13,6
Инфляция, %	8,4		12,1		7,42		8,88	

Источник: оставлена на основе [12].

Таблица 2

Обеспечение электрической энергией, газом и паром; кондиционированием воздуха за 2021-2024 гг., доля в %

Регионы СФО	2021	2022	2023	2024
Республика Алтай	0,05	0,10	0,10	0,12
Республика Тыва	0,09	0,07	0,06	0,07
Республика Хакасия	0,97	0,85	0,89	0,91
Алтайский край	0,74	0,75	0,66	0,75
Красноярский край	3,24	3,43	3,32	3,59
Иркутская область	2,22	2,47	2,55	2,88
Кемеровская область	1,71	1,81	1,75	1,63
Новосибирская область	1,21	1,26	1,16	1,19
Омская область	0,88	0,93	0,92	0,91
Томская область	0,58	0,60	0,58	0,62

Источник: составлена на основе [13].

На снижение уровня безработицы в республике в первую очередь влияет спрос организаций и предприятий на рабочую силу, а также стимулирование предпринимательской деятельности, в том числе самозанятых.

Следует заметить, что в сельских поселениях уровень безработицы выше, чем в городах, из-за слабо развитого производства и отсутствия промышленных предприятий, где могли бы трудоустроиться безработные.

Как видно из таблицы 1, рост номинальной начисленной заработной платы работников по организациям в Республике Тыва ниже, чем в целом по России и СФО.

В таблице 2 представлена сравнительная характеристика среди субъектов СФО обеспеченности электроэнергией, газом, паром и кондиционированием воздуха, играющие критическую важную роль в удовлетворении энергетических и климатических потребностей различных секторов экономики.

Как видно из таблицы 2, среди субъектов СФО Тыва является самым не обеспеченным неотъемлемой частью инфраструктуры регионом, обеспечивающей жизненно важные ресурсы и услуги для эффективного функционирования экономики, быта граждан и деятельности предприятий. Это связано с энергодефицитом, износом электрического оборудования региона. Электрообеспечение республики полностью зависит от Красноярской и Хакасской энергосистем. Для решения проблемы отсутствия выхода к единой системе газоснабжения предлагают использовать внутренние возможности [14]: угольные пласты, потенциал подземных пожаров и сжиженный углеводородный газ. В аналогичном положении находится и теплоснабжение, основанное на сжигании каменного угля без предварительной подготовки, что приводит к значительному загрязнению воздуха. Это особенно критично для Республики Тыва, поскольку почти все населенные пункты (города и сельские

поселения) размещены в Енисейской котловине, где перемещение воздушных масс препятствуют без естественных ветров. Для решения проблемы по выбросам загрязняющих веществ, особенно в отопительный период, который длится 9 месяцев в году учеными ТувИКОПР СО РАН предлагается диверсифицировать источники энергогенерации [14]: расширить использование газа, привлечь возобновляемые источники энергии (ветра и солнца) и к 2030 г. перевести около 12 тысяч частных домов в г. Кызыле с угольного отопления на альтернативные источники энергии.

Выводы

В целом экономическая структура Республики Тыва является сложной и многообразной. Анализ показывает, что основными отраслями республики, определяющими ее развитие, которые обеспечивают занятость населения и формируют бюджетные поступления, являются добыча полезных ископаемых и сельское хозяйство.

Неразвитость транспортной и рыночной инфраструктур республики является основным препятствием устойчивого развития региона. Эффективная реализация программ, направленных на создание и модернизацию инфраструктуры, привлечение инвестиций и активное участие местного населения позволит максимально использовать все имеющиеся ресурсы и возможности для достижения поставленной цели социально-экономического развития республики.

Работа выполнена в соответствии с Планом учебно-научной лаборатории «Региональная экономика» экономического факультета Тувинского государственного университета.

Библиографический список

1. Краткая географическая и социально-экономическая характеристика Республики Тыва // Главное управление МСЧ России по Республике Тыва [Электронный ресурс]. URL: <https://17.mchs.gov.ru/glavnoe-upravlenie/harakteristika-subekta/kratkaya-geograficheskaya-i-socialno-ekonomicheskaya-harakteristika-respubliki-tyva/?ysclid=mat6qs9ahv468790450> (дата обращения: 15.05.2025).
2. Конституционный закон Республики Тыва от 31 декабря 2003 года №95 Вх-І «О Правительстве Республики Тыва» // СПС Гарант [Электронный ресурс]. URL: <https://base.garant.ru/28702579/?ysclid=mat6l6x86940415004> (дата обращения: 17.05.2025).
3. Бадарчи Х.Б., Севек В.К. Анализ приграничных регионов Сибирского федерального округа России по уровню социально-экономического развития (на примере Республики Тыва) // Аграрный вестник Урала. 2019. № 4 (183). С. 78-85.
4. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2024. С. 467, 469.

5. Минэкономразвития: доля малого и среднего бизнеса в валовом региональном продукте – 23,9%, максимум с 2019 года // Информационное агентство АЛ&М [Электронный ресурс]. URL: https://www.akm.ru/press/minekonomrazvitiya_dolya_malogo_i_srednego_biznesa_v_valovom_regionalnom_produkte_23_9_maksimum_s_20/?sphrase_id=160590&ysclid=matk5xquo648846189 (дата обращения: 15.05.2025).
6. Более 3 тысяч рабочих мест будет создано в Туве в рамках новых проектов по добыче полезных ископаемых // Официальный портал Правительства Республики Тыва [Электронный ресурс]. URL: https://rtyva.ru/press_center/news/economy/54581/ (дата обращения: 12.05.2025).
7. Глава Тувы подписал инвестиционное соглашение с разработчиками литиевого месторождения // Официальный портал Правительства Республики Тыва [Электронный ресурс]. URL: https://rtyva.ru/press_center/news/economy/56895/?ysclid=m3zn31awzy784908928 (дата обращения: 15.05.2025).
8. Структура «Ростеха» получила право пользования месторождением Ак-Суг // Коммерсант [Электронный ресурс]. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/7327527?ysclid=m3zldpo2fm967279197> (дата обращения: 13.05.2025).
9. В Туве определился инвестор, который займется электрификацией Тоджинского кожууна // Официальный портал Правительства Республики Тыва [Электронный ресурс]. URL: https://rtyva.ru/press_center/news/energetics/58741/ (дата обращения: 10.05.2025).
10. Отчет о результатах деятельности Правительства Республики Тыва за 2023 год и о приоритетных направлениях деятельности на 2024 год // Официальный портал Правительства Республики Тыва [Электронный ресурс]. URL: <https://rtyva.ru/upload/iblock/e22/or0d3705zq4rq3c0tk8secp3r7z1pnl6/28847-1.pdf> (дата обращения: 19.05.2025).
11. Регионы России. Социально-экономические показатели. Стат. сб. / Росстат. М., 2024. 1081 с.
12. Среднемесячная заработная плата на одного работника по региону Сибирский федеральный округ // Аудит-ИТ.ру [Электронный ресурс]. URL: https://www.audit-it.ru/inform/zarplata/index.php?id_region=33 (дата обращения: 15.05.2025).
13. Обеспечение электрической энергией, газом и паром; кондиционирование воздуха, доля в % // Отделение Банка России – Национальный Банк РТ [Электронный ресурс]. URL: https://docs.yandex.ru/docs/view?url=ya-browser%3A%2F%2F4DT1uXEPPrJRXIUfoewruH5muIsGX-ElE2UZp4dIGl-ue5VNpsMtnamC97K9Uppj641r_ojB1fO6osOhs6tSElcZMLYeyf6muAwoX3XQLWLj7NzFFeK-EdBJSyzsqgRS1q4bA4vQAIY4TFw5ccmqaA%3D%3D%3Fsign%3DOzNzC-HOdedKmibyEbSlj5Mke-Aqmkuq3XFNuZxaHeo%3D&name=fulldata_main.xlsx&nosw=1 (дата обращения: 17.05.2025).
14. Куликова М.П., Балакина Г.Ф. Возможности и проблемы энергогенерации в Республике Тыва. Горная промышленность. 2024. № 3. С. 131–134. DOI: 10.30686/1609-9192-2024-3-131-134 [Электронный ресурс]. URL: <https://mining-media.ru/ru/article/newtech/18754-vozmozhnosti-i-problemy-energogeneratsii-v-respublike-tyva> (дата обращения: 15.05.2025).

УДК 336.5

Н. Ю. Мелинчук

ФГБОУ ВО «Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, Москва;
ФГБНУ «Аналитический центр», Москва, e-mail: melin4uk.nikita@mail.ru

ЭФФЕКТИВНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ: ВОПРОСЫ ФОРМИРОВАНИЯ РЕЕСТРА СУБСИДИЙ НА ИНЫЕ ЦЕЛИ В ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИНТЕГРИРОВАННОЙ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЕ «ЭЛЕКТРОННЫЙ БЮДЖЕТ»

Ключевые слова: государственные финансы, бюджет, субсидии на иные цели, нормативные затраты, федеральный бюджет, цифровая экономика, ГРБС.

В данной статье обзореваются нововведения вносимые Постановлением Правительства РФ от 11.11.2023 №1896 «Об утверждении правил предоставления из федерального бюджета субсидий бюджетным и автономным учреждениям на иные цели» (в ред. Постановления Правительства РФ от 11.09.2024 N 1248), зоны требующие особого внимания со стороны ведомств занимающихся административно-правовым регулированием в сфере государственных финансов, а также возможные способы и методы оптимизации данных зон. Актуальность исследования определяется высокой значимостью повышения эффективности государственных расходов, путём внедрения цифровых технологий в бюджетный процесс. Исследован новый функционал уполномоченных лиц в части формирования и согласования субсидий на иные цели, определён возможный вектор развития интегрирования инновационных цифровых технологий бюджетную систему Российской Федерации. В статье предлагаются дополнительные меры по повышению эффективности государственных расходов, путем введения нормативного регулирования формирования предполагаемых заявок на получение субсидии на иные цели от федеральных бюджетных и автономных учреждений.

N.U. Melinchuk

Plekhanov Russian University of Economics, Moscow;
Analytical Center, Moscow, e-mail: melin4uk.nikita@mail.ru

EFFECTIVE GOVERNMENT FINANCING: ISSUES OF FORMING A REGISTER OF SUBSIDIES FOR OTHER PURPOSES IN THE STATE INTEGRATED INFORMATION SYSTEM “ELECTRONIC BUDGET”

Keywords: public finance, budget, subsidies for other purposes, regulatory costs, federal budget, digital economy, GRBS.

This article reviews the innovations introduced by the Decree of the Government of the Russian Federation dated 11.11.2023 No. 1896 “On Approval of the Rules for the provision of Subsidies from the Federal Budget to budgetary and Autonomous institutions for other purposes” (ed. Decree of the Government of the Russian Federation dated 09/11/2024 N 1248), areas requiring special attention from departments involved in administrative and legal regulation in the field of public finance, as well as possible ways and methods of optimizing these areas. The relevance of the study is determined by the high importance of increasing the efficiency of government spending by introducing digital technologies into the budget process. The new functionality of authorized persons in terms of the formation and approval of subsidies for other purposes is investigated, and a possible vector for the development of the integration of innovative digital technologies into the budget system of the Russian Federation is determined. The article suggests additional measures to improve the efficiency of government spending by introducing regulatory regulations for the formation of prospective applications for subsidies for other purposes from federal budgetary and autonomous institutions.

Введение

В статье рассмотрены основные изменения вносимые в бюджетный процесс в разрезе ведения и формирования субсидий на иные цели, а также ретроспективная оценка нормативного регулирования формирования заявок на финансовое обеспечение работ.

Цель исследования

– оценить происходящие изменения в правилах предоставления из федерального бюджета субсидий на иные цели и определить дальнейшие перспективы развития цифровизации и регулирования бюджетной системы РФ в данном направлении. Для достижения цели исследования были поставлены и выполнены за-

дачи: проведен анализ изменений законодательства в части предоставления субсидий на иные цели федеральным бюджетным и автономным учреждениям, определены проблемные точки в процессах финансового обеспечения субсидий на иные цели на примере Министерства науки и высшего образования Российской Федерации, предложены возможные векторы дальнейшего развития данных процессов.

Методы и материалы исследования

Методы и материалы исследования: изучение нормативной базы, наблюдение, ретроспективный и сравнительный анализ, методы сбора и обработки информации. Данная статья обобщает ключевые изменения вносимые Постановлением Правительства РФ от 11.11.2023 №1896 «Об утверждении правил предоставления из федерального бюджета субсидий бюджетным и автономным учреждениям на иные цели» (в ред. Постановления Правительства РФ от 11.09.2024 N 1248) в бюджетный процесс, в частности введения цифрового реестра субсидий на иные цели в Государственной интегрированной информационной системы (далее – ГИИС) «Электронный бюджет».

Результаты исследования и их обсуждение

В период с 1 января 2024 года по 28 декабря 2024 года в Министерство науки и высшего образования поступило 1298 заявок на предоставление субсидий на иные цели федеральным бюджетным и автономным учреждениям, подведомственным вышеупомянутому Министерству, стоит отметить, что число заявок в сравнении с 2023 годом выросло более чем на 30%, также заметно увеличение объемов финансового обеспечения субсидий [1]. Несомненно, подобного рода рост вызван возросшей потребностью в развитии научной и образовательной отрасли, что было обосновано появлением новых запросов со стороны государства и граждан, а также вызовов и проблем, для решения которых требуется привлечение высококвалифицированных кадров [2].

Возросшие расходы государства на субсидирование работ, выполняемых бюджетными и автономными учреждениями, требуют особого внимания Министерства финансов РФ, поскольку только лишь на финансирование государственных заданий Министерством науки и высшего об-

разования РФ в 2024 году было потрачено более 12 (двенадцати) миллиардов рублей. По мнению автора, важным шагом для обеспечения большего контроля за расходной частью Бюджетной системы РФ является постепенная унификация законодательства в отношении подходов к финансовому обеспечению работ и переход в цифровое пространство задач по исполнению и формированию государственных услуг и работ [3], данное утверждение нашло своё отражение в Указе Президента РФ от 07.05.2024 N 309 «О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года и на перспективу до 2036 года», в частности, за счёт реализации Федерального проекта «Цифровое государственное управление», ключевым показателем которого является доведения доли оказываемых государством социально значимых услуг, доступных через цифровых платформы, до 95% к 2030 году [4].

Но более значимым и близким к теме исследования является Национальный проект «Экономика данных и цифровая трансформация государства», пришедший на смену программе «Цифровой экономике Российской Федерации», закончившейся в конце 2024 года. Важнейшими показателями, с точки зрения эффективного государственного финансирования и управления, представлены в таблице 1.

Данные показатели являются частью обновлённого Федерального проекта «Цифровое государственное управление», в рамках нового Национального проекта, начавшего своё действия с 2025 года. Исходя из данных в табл.1, можно заключить, что цифровая трансформация государственного управления затрагивает не только область оказания услуг, но также и обновляет подходы к подготовке и ротации кадров в государственной сфере.

Следующим важным шагом к повышению эффективности государственного финансирования является унификация законодательства в вопросах субсидирования. Ключевым нововведением в 2025 году по данному направлению является введение цифрового реестра субсидий на иные цели, предусмотренного Постановлением Правительства РФ от 11.11.2023 №1896 «Об утверждении правил предоставления из федерального бюджета субсидий бюджетным и автономным учреждениям на иные цели» (в ред. Постановления Правительства РФ от 11.09.2024 №1248).

Таблица 1

Показатели результата Национального проекта
«Экономика данных и цифровая трансформация государства»

Наименование показателя	Период (год) достижения показателя, %					
	2025	2026	2027	2028	2029	2030
Количество массовых социально значимых государственных и муниципальных услуг в электронной форме, доступных с использованием единого портала госуслуг, процесс оказания которых обеспечен ведомствами в проактивном режиме либо в момент обращения заявителя.	14	25	51	67	84	100
Достижение «цифровой зрелости» государственного и муниципального управления и ключевых отраслей социальной сферы, предполагающей автоматизацию большей части транзакций в рамках единых отраслевых цифровых платформ и модели управления на основе данных с учетом ускоренного внедрения технологий обработки больших объемов данных, машинного обучения и искусственного интеллекта.	20	25,3	30,7	36	41,3	46,7
Доля массовых социально значимых государственных и муниципальных услуг, предоставляемых в электронной форме.	96	97	97,5	98	98,5	99
Доля органов государственной власти и органов местного самоуправления, подключенных к единой цифровой платформе подбора, развития и ротации кадров	1	10	25	40	50	60

Источник: создано автором на основе паспорта Национального проекта «Экономика данных и цифровая трансформация государства».

Однако перед разбором изменений, вносимых данным нормативно-правовым актом, следует сделать ретроспективное отступление и проанализировать возникшую потребность в изменении законодательства, а также изучить прежние порядки финансирования работ на примере бюджетного процесса Министерства науки и высшего образования Российской Федерации.

До 1 января 2025 года порядок предоставления субсидий федеральным государственным бюджетным и автономным учреждениям, в отношении которых Министерство науки и высшего образования Российской Федерации осуществляет функции и полномочия учредителя, регулировался приказом Министерства науки и высшего образования Российской Федерации от 28.12.2020 №1600 (далее – Приказ) [5], который устанавливал правила определения объема и условия предоставления из федерального бюджета субсидий. Каждый главный распределитель бюджетных средств (далее – ГРБС) имел схожий с данным приказом документ, который распространял своё действие на субсидирование подведомственных ему учреждений. ГРБС мог вносить изме-

нения в данный Приказ и дополнять список финансируемых им субсидий из перечня, установленного Министерством финансов Российской Федерации, согласно Приказу Минфина России от 07.05.2025 №53н [6]. Также приказом устанавливались способ определения размеров той или иной субсидии, а также результат её предоставления, исходя из которого определялся перечень документов, необходимых для формирования заявки на получение субсидии. Появлением новых субсидий или с образованием иных требований к её предоставлению, данный Приказ претерпевал изменений, однако такой подход имел множество недостатков, к основным можно отнести следующие:

1) Долгий процесс внесения изменений в действующий Приказ.

2) Отсутствие возможности оперативного финансирования новых потребностей до момента внесения соответствующих изменений в Приказ.

3) Отсутствие единообразного подхода к методологическому обеспечению порядка предоставления субсидий среди ГРБС.

Затяжной характер внесения изменений в действующий Приказ влекут за собой воз-

никновение вероятности нарушения установленных правил финансирования или нарушения сроков финансирования работ, что, несомненно, сказывается на качестве выполняемых работ и эффективности государственных расходов. Строгий нормативный характер документа не позволяет провести срочную редакцию при появлении новых кодов бюджетной классификации или национальных проектов, поскольку перед внесением изменений в Приказ, необходимо дождаться внесения изменений во все документы на который он опирается, всё это является проблемой, т.к. возможное появление новых вводных потребует последующего субсидирования в следующем или текущем финансовом году, что без должного основания невозможно. Единый регламентирующий документ позволил бы не только избежать не только озвученных проблем, но и разночтений и различных трактовок в схожих документах у разных ГРБС. Помимо прочего, все данные о предоставлении субсидий в первую очередь агрегировались на цифровых платформах ГРБС, что не позволяло проводить Минфину России мониторинг расходов в оперативном режиме. Ответом на все выше озвученные недостатки стало введение в действие отдельных пунктов Постановления Правительства РФ от 11.11.2023 №1896, а именно пункт 4 подпункт «Б», а также подпункт «Г».

Оценить степень фактического влияния данных пунктов на повышение эффективности государственного управления можно будет позже, однако проанализировать

потенциал можно уже сейчас. Важнейшим техническим нововведением можно назвать цифровой реестр субсидий на иные цели. Сам реестр субсидий представляет из себя совокупность реестровых записей субсидий, включающих в себя информацию о коде цели и наименования субсидии, в рамках чего предоставляется субсидия (национальный проект, государственная программа и т.д.), тип субсидии, цель и результат предоставления субсидии, а также показатели достижения данного результата, размер и состав расходов на её реализацию, а также порядок расчёта размера субсидии, с соответствующими обосновывающими документами.

Для прогнозирования возможного эффекта необходимо обратиться к сформировавшемуся сегодня процессу предоставления субсидии на иную цель, который выглядит следующим образом:

- 1) Заведение реестровой записи субсидии на ГИИС «Электронный бюджет»
- 2) Формирование заявки на цифровой платформе ГРБС или его аналога, с последующей загрузкой обосновывающих документов для их дальнейшей проверки.
- 3) Включение вопроса о целесообразности финансирования работы на Бюджетную комиссию ГРБС или его аналога и вынесение положительной резолюции по вопросу финансирования.
- 4) Загрузка согласованного и проверенного пакета документов в ранее созданную реестровую запись на ГИИС «Электронный бюджет».

Таблица 2

Перечень новых полномочий в ГИИС «Электронный бюджет»

Полномочия подведомственных ГРБС учреждений	Полномочия ГРБС	Полномочия заинтересованных ГРБС
Формирование и ведение реестра субсидий на иную цель (Ввод данных)	Формирование и ведение реестра субсидий на иную цель (Ввод данных)	—
Формирование и ведение реестра субсидий на иную цель (Просмотр)	Формирование и ведение реестра субсидий на иную цель (Просмотр)	Формирование и ведение реестра субсидий на иную цель (Просмотр)
—	Формирование и ведение реестра субсидий на иную цель (Согласование)	Формирование и ведение реестра субсидий на иную цель (Согласование)
—	Формирование и ведение реестра субсидий на иную цель (Утверждение)	Формирование и ведение реестра субсидий на иную цель (Утверждение)

Источник: создано автором на основе данных Минфина России.

Проанализировав данную цепочку действий, можно прийти к следующим выводам, что в настоящее время реестр субсидий позволяет в реальном времени отследить изменения в процессе формирования и предоставления субсидий на иные цели для федеральных органов исполнительной власти, осуществляющих функции по нормативно-правовому регулированию в сферах осуществления государственного контроля, также унифицирован подход к рассмотрению и согласованию заявок на предоставление субсидий [7], поскольку работы по реестру подразумевают чёткое распределение полномочий, перечень новых полномочий в ГИИС «Электронный бюджет» представлен в таблице 2.

При формировании реестровой записи подведомственное учреждение создаёт черновой вариант, который в последствии направляется на согласование в ГРБС, после чего тот совместно с заинтересованным ГРБС (при наличии) правит, согласовывает его и утверждает.

В свою очередь подпункт «Г» пункта 4 Постановления Правительства РФ от 11.11.2023 №1896, отменяющий действие ранее действующих Приказов, сводит методологическое обеспечение предоставления из Федерального бюджета субсидий бюджетным и автономным учреждениям на иные цели к одному документу, что способствует к единому пониманию предпринимаемых действий и установления порядка в финансовом обеспечении работ.

Однако есть ряд моментов требующих особого внимания для дальнейшей работы, решение которых сможет повысить эффективность внесённых изменений:

1) Возникновение дополнительной нагрузки на ГРБС в связи с необходимостью ведения нового реестра.

2) Увеличение требуемого времени процесса от формирования заявки до доведения средств до Учреждения-исполнителя за счёт новых этапов согласования.

3) Необходимость в обучении кадров для полноценного и эффективного погружения в цифровое пространство [8].

Одним из вероятных способов решения озвученных выше проблемных точек является пересмотр подходов к распределению полномочий по редактированию цифрового реестра субсидий, распределив большую часть нагрузки по заполнению реестра на подведомственные учрежде-

ния ГРБС, с помощью изменения самого Постановления или же последующего формирования государственного задания на ведение такого реестра, возможен формат предоставления субсидии на иные цели 08-18, что также позволит перенести бремя ответственности на одно из учреждений, поскольку повышенная нагрузка на центр принятия решений замедляет бюджетный процесс в целом [9].

Возможным вариантом также может стать уточнение списка необходимых к предоставлению документов в самом Постановлении, поскольку в среднем на проверку одного пакета документов на предоставления субсидии на иные цели приходится порядка 4 итераций экспертиз, что вызвано неточностью предоставленных сведений, отсутствия понимания у подведомственных учреждений требуемых к предоставлению форм документов. Подробная информация о форме и виде предоставляемых документов, может быть выпущена каждым ГРБС в форме справочника, куда также можно включить иную информацию необходимую для работы в новых условиях, что также поспособствуют решению проблемы с обучением кадров [10].

Заключение

Потребность государства в повышении эффективности государственного управления финансами является следствием возросших расходов государства и его запросах на решение новых задач и вызовов, продиктованных внешними факторами и развитием инновационных цифровых технологий. Важность решения данной задачи отражена в Указе Президента Российской Федерации от 7 мая 2024 г. № 309, сформировав национальную цель «Цифровая трансформация государственного и муниципального управления, экономики и социальной сферы», в свою очередь важным инструментом по достижению данной цели безусловно является введение Постановления Правительства РФ от 11.11.2023 №1896, хоть и не без недостатков, но этот шаг способствует цифровой трансформации системы финансов Российской Федерации, требующий дальнейшей поддержки со стороны участников бюджетного процесса. Отражённый в статье ретроспективный анализ процесса предоставления субсидий на иные цели, способствует пониманию о необхо-

димости структурных изменений, а обзор текущего состояния системы, позволяет на ранних этапах акцентировать внимание на сложившихся проблемных точках, решение которых обеспечит качественный прирост в проводимых мероприятиях

и положительно повлияет на бюджетный процесс в целом. Предлагаемые автором дополнения помогут решить выявленные входе анализа и обзора проблемы и окажут положительный эффект на дальнейшую работу ГРБС в среднесрочной перспективе.

Библиографический список

1. Постановление Правительства РФ от 11.11.2023 №1896 «Об утверждении правил предоставления из федерального бюджета субсидий бюджетным и автономным учреждениям на иные цели» (в ред. Постановления Правительства РФ от 11.09.2024 N 1248) URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_461776/92d969e26a4326c5d02fa79b8f9cf4994ee5633b/ (дата обращения: 24.06.2025).
2. Мелинчук Н.Ю. Цифровая трансформация государственного управления: методическое обеспечение формирования электронной версии государственного задания // Аудиторские ведомости. 2024. № 4. С. 240-245. DOI: 10.24412/1727-8058-2024-4-240-245. EDN: LEVZRF.
3. Мелинчук Н.Ю. Перспективы интеграции инновационных технологий в оценку эффективности бюджетных расходов // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2024. № 8-1. С. 124-128. DOI: 10.17513/vaael.3632. EDN: HQJWLX.
4. Указ Президента РФ от 07.05.2024 №309 «О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года и на перспективу до 2036 года». URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_475991/ (дата обращения: 26.06.2025).
5. Приказ Министерства науки и высшего образования РФ от 28 декабря 2020 г. № 1600 (ред. от 09.12.2024) «Об утверждении Порядка предоставления из федерального бюджета субсидий федеральным государственным бюджетным и автономным учреждениям, в отношении которых Министерство науки и высшего образования Российской Федерации осуществляет функции и полномочия учредителя, в соответствии с абзацем вторым пункта 1 статьи 78.1 Бюджетного кодекса Российской Федерации». URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_375162/ (дата обращения: 26.06.2025).
6. Приказ Минфина России от 07.05.2025 N 53н «Об утверждении Порядка санкционирования расходов бюджетных и автономных учреждений, лицевые счета которым открыты в территориальных органах Федерального казначейства, источником финансового обеспечения которых являются средства, полученные в соответствии с абзацем вторым пункта 1 статьи 78.1 и статьей 78.2 Бюджетного кодекса Российской Федерации». URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_514551/ (дата обращения: 26.06.2025).
7. Горлова О.С. Организационно-правовые и методические основы предоставления субсидий на иные цели бюджетным (автономным) учреждениям: проблемы и пути решения // Право и экономика. 2020. № 11(393). С. 66-72. EDN: OHWSFK.
8. Кабытов П.П., Стародубова О.Е. Влияние цифровизации на реализацию полномочий органов исполнительной власти // Журнал российского права. 2020. № 11. С. 113-126. DOI: 10.12737/jrl.2020.136. EDN: HJECYR.
9. Фрумина С.В. Бюджетные расходы: выборочная оценка эффективности // Сибирская финансовая школа. 2021. № 4(144). С. 141-147. EDN: SNVULC.
10. Ладыженская Т.П., Н.А. Кузнецова Методологические вопросы финансового менеджмента, анализ общих контуров системы и ее эффективность: опыт Югры // Бизнес. Образование. Право. 2021. № 3(56). С. 98-104. DOI: 10.25683/VOLBI.2021.56.321. EDN: JSTRIH.

УДК 330.837

Д. С. Рахмонова

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Москва,
e-mail: rahmonova_jamila@internet.ru

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ПРИМЕНЕНИЮ ТЕОРЕМЫ КОУЗА

Ключевые слова: неоинституциональная теория, Р. Коуз, теорема Коуза, теория Коуза, коузианство, внешние эффекты в экономике, права собственности.

В статье делается попытка дать скромный обзор анализа публикаций, посвященных рассмотрению статьи Коуза. Анализ позволил понять, что у Коуза есть как сторонники или единомышленники, разделяющие его идеи, так и ярые противники его идей. Суть его теории довольно проста – нулевые расходы равно самостоятельность рынка. Ключом в своей теории Коуз, считал внешние факторы, которые неизбежно приводят к различным последствиям в ходе экономической деятельности, например двух сторон. Строго определенные права на собственность и низкие транзакционные издержки позволили бы сторонам договориться, что в свою очередь могло бы стать взаимовыгодным решением для обеих сторон, которая бы уменьшила влияние внешних факторов. Такой исход привел бы к благоприятным последствиям стороны. Таким образом, необходимо понять какие современные подходы применимы в настоящее время в условиях повышенной глобальной турбулентности для реализации теоремы Коуза. Важно понимать, что теорема Коуза реализуема только при выполнении некоторых важных условий. Эти условия хорошо известны и приводятся в результатах исследования данной статьи. Не менее важным остается понимание факторов, препятствующих их (условий) выполнению. Автор статьи приводит известный пример с металлургическим заводом и рыбным хозяйством или дело о кондитерской и докторе для наилучшего объяснения практической применимости теоремы Коуза. Изучая специальную литературу и научные публикации стало известно, что теорема Коуза оказала значительное влияние на экономическую науку в целом. Особенно это повлияло на теорию фирмы, теорию транзакционных издержек, на экономический анализ права и др. Каждый новый современный подход к применению теоремы Коуза, даже в условиях повышенной глобальной турбулентности – это очередной способ устранения или уменьшения влияния внешнего эффекта. Получается, что главное в практической реализации этой теории – это умение сторон договариваться, который по сути является результатом данного исследования. По сути, для современной реализации теоремы Коуза нужны новые пути устранения или хотя бы уменьшения влияния внешних эффектов, т.е. экстерналий.

D. S. Rakhmonova

Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow,
e-mail: rahmonova_jamila@internet.ru

MODERN APPROACHES TO THE APPLICATION OF THE COASE THEOREM

Keywords: neo-institutional theory, R. Coase, Coase theorem, Coase's theory, Coaseanism, externalities in economics, property rights.

The article attempts to give a modest overview of the analysis of publications devoted to the review of Coase's article. The analysis made it clear that Coase has both supporters or like-minded people who share his ideas, and ardent opponents of his ideas. The essence of his theory is quite simple – zero costs equals market independence. Coase considered external factors to be the key to his theory, which inevitably lead to different consequences in the course of economic activity, for example, two parties. Strictly defined property rights and low transaction costs would allow the parties to come to an agreement, which in turn could be a mutually beneficial solution for both sides, which would reduce the influence of external factors. Such an outcome would lead to favorable consequences for the party. Thus, it is necessary to understand which modern approaches are currently applicable in conditions of increased global turbulence to implement the Coase theorem. It is important to understand that Coase's theorem is realizable only if certain important conditions are met. These conditions are well known and are given in the research results of this article. It is equally important to understand the factors that prevent their (conditions) fulfillment. The author of the article cites the well-known example of a metallurgical plant and a fish farm or the case of a pastry shop and a doctor for the best explanation of the practical applicability of Coase's theorem. Studying the specialized literature and scientific publications, it became known that Coase's theorem had a significant impact on economics as a whole. This has especially influenced the theory of the firm, the theory of transaction costs, the economic analysis of law, etc. Every new modern approach to the application of Coase's theorem, even in conditions of increased global turbulence, is another way to eliminate or reduce the influence of an external effect. It turns out that the main thing in the practical implementation of this theory is the ability of the parties to negotiate, which is essentially the result of this research. In fact, for the modern implementation of Coase's theorem, new ways are needed to eliminate or at least reduce the influence of external effects, i.e. externalities.

Введение

В 2025 г. исполняется 115 лет известному экономисту Рональду Коузу. Его научная публикация под названием «Проблемы социальных издержек», стала одной из наиболее широко цитируемых работ в этой области. Теорема Коуза представляет стратегический интерес, благодаря ей можно выстроить эффективную структуру производства. За ее разработку Коуз был награжден «Нобелевской премией» в 1991 году. Поднятые Коузом вопросы обсуждаются в научном сообществе уже достаточно длительное время и до сих пор остаются актуальными.

В новаторской для своего времени статье 1960 года под названием «Проблема социальных издержек» [1] Рональд Гарри Коуз заложил фундамент для понимания и решения проблем внешних эффектов в экономике. Работа Коуза стала источником вдохновения для дальнейших исследований в области экономики [2; 3; 4] и стала одной из самых цитируемых работ. Сегодня «Теорема Коуза» считается одним из величайших прорывов в экономической науке после Второй мировой войны.

Теорема Коуза фокусируется на внешних эффектах – побочных последствиях экономической деятельности, которые влияют на третьи стороны, не участвующие в ней напрямую. Коуз утверждал, что при четко определенных правах собственности и низких транзакционных издержках стороны могут самостоятельно прийти к соглашению, которое максимизирует общую выгоду и устраняет внешние эффекты.

Цель данного исследования – выявление современных подходов к применению теоремы Коуза, а также ее применимости в современных условиях повышенной глобальной турбулентности.

Новые условия развития мировой и национальных экономик, тенденции фрагментации и биполярности [5] ставят перед субъектами рынка новые вызовы.

Материалы и методы исследования

Автор руководствовался сведениями из существующей литературы и научных публикаций. Выполненный анализ литературы позволил понять в какие современные подходы существуют в настоящее время для применения теоремы Коуза. Для поиска решения проблематики важно понимать

в каком состоянии находится проблематика. И только на основе уже такого анализа и можно найти решение проблематики.

Рональда Коуза можно уверенно называть самым выдающимся экономистом середины XX века. Однако несмотря на выдающееся влияние Коуза, в отличие от других известных экономистов, таких как Карл Маркс и Джон Кейнс, его именем не названо отдельное научное направление. Тем не менее, его считают основоположником современной неинституциональной теории, которую иногда называют «коузианством». По сравнению с другими видными учеными своего времени Коуз прожил непримечательную жизнь, происходил из семьи западного среднего класса. По неизвестной причине считал себя «случайным экономистом», здесь складывается такое ощущение, что его вынудили поступить в Лондонскую школу экономики. Точную причину уже не узнать, т.к. его биографию считают полным разных парадоксов.

Из существующих экономических школ наиболее продвинутой является институциональная школа, по сути являющаяся отдельной ветвью неоклассической школы, и в настоящее время среди ее сторонников она пользуется достаточной популярностью. Основой этой экономической (институциональной) школы являются институциональные объекты экономики, к которым можно отнести, например, расходы [6].

Согласно определению «Теоремы Коуза» расходы, что образуются в результате заключения договора, равны нулю, что в свою очередь дает возможность рыночной экономике самостоятельно справляться с внешними эффектами или экстерналиями. Поведение участников в этой экономике хаотичное, не считается рациональным, а рыночные отношения между ними проходят в разрезе расходов, которые образуются в результате заключения договора (транзакционных издержек).

А.С. Пигу в своей книге «Теория благосостояния» [7] привел и исследовал причины уменьшения и увеличения социальных издержек. А. Пигу описывает такую нестабильность с провалами рынка, которые теоретически могли объяснить вмешательство со стороны государства. И поэтому Пигу предложил использовать положительные внешние эффекты для возмещения отрицательных внешних эффектов [8].

В свою очередь теорема Коуза является противником подхода («провалы рынка») А. Пигу. Соответственно, «Теорема Коуза» гласит, что в условиях начальных расходов, которые образуются в результате заключения договора, рынок самостоятельно способен справиться с проблемой внешних эффектов, без необходимости государственного вмешательства. В своей статье Рональд Коуз утверждает, что внешние эффекты не обязательно приводят к сбоям рынка. Он предлагает решение в виде оптимального распределения прав собственности и минимизации транзакционных издержек. Оптимальное распределение прав собственности имеет решающее значение для минимизации транзакционных издержек, которые возникают при обмене этими правами на ресурс при заключении договора, контракта. Таким образом при минимизации расходов внешние эффекты преобразуются во внутренние, а внутренние эффекты поддаются управлению.

Теорема Р. Коуза и в настоящее время остается предметом активных дискуссий среди экономистов, которые делятся на сторонников и критиков. Сразу после публикации статьи Коуза его критики пытались опровергнуть его теорию, в то время как сторонники стремились подтвердить ее истинность. Всех интересовал пункт с нулевыми расходами. Сам Коуз утверждал, что он хотел изучить реальный мир. Обратной стороной его работы являлось изучение роли расходов, в реальности появившихся в результате заключения договора. Для институционального анализа в данной статье будем использовать следующую формулировку: «при начальных расходах, которые образуются в результате заключения договора и четкой спецификации прав собственности, окончательное распределение ресурсов оказывается эффективным вне зависимости от первоначального распределения прав собственности, если отвлечься от эффекта дохода» [10].

При нулевых транзакционных издержках люди непрерывно обменивались бы товарами, что привело бы к обесцениванию прав собственности. Правовая система стала бы несущественной, поскольку агенты всегда могли бы договариваться о наиболее эффективных решениях. В теоретическом мире, описанном Рональдом Коузом, институты были бы излишни, поскольку их основная цель – снижение неопределенности и транзакционных издержек, которые становятся ненужными при нулевых транзак-

ционных издержках и быстром, регулярном обмене [9]. Под выражением «реальный», или «действительный», мир подразумевается мир, в котором есть расходы, эти расходы немаленькие, и они появляются после заключения договора.

Поскольку расходы появляются после заключения договора, необходимо найти участника рыночного отношения, готового заключить договор. Для начала нужно чтобы была потребность в данной сделке, затем различные документы, договоры, оформление, проведение различных переговоров, достижение выгодных сделок – все это очень сильно усложняет работу, требует много времени и затрат моральной и физической деятельности при заключении контракта. Здесь важная роль отводится институтам, т.к. эффективная деятельность этих институтов позволяет уменьшить расходы при заключении договора, оптимальное распределение прав собственности способствует эффективности производства, поскольку оно снижает транзакционные издержки. При высоких транзакционных издержках распределение прав собственности часто регулируется правовыми нормами [11, с. 53-73].

В итоге в рамках теоремы Коуза при наличии больших расходов регулирование применения ресурсов происходит на законодательном уровне. И здесь начинают работать вышеупомянутые институты, т.к. эффективная деятельность этих институтов и позволяет эффективно распоряжаться ресурсами.

Когда транзакционные издержки будут минимальны, роль этих вышеупомянутых институтов должна свестись на организацию такой среды взаимодействия, которая бы улучшила условия обмена правами собственности. Для этого необходимо соблюдать немаловажное условие, при котором может быть выполнена транзакция – отчуждаемость прав собственности. И поэтому права собственности на большинство ресурсов должны быть строго определены.

Если эти же транзакционные издержки будут большими, то выполнение таких важных шагов как минимизация и снижение издержек будет трудно достигаемым. В таком случае важно передать права собственности наиболее эффективному участнику рынка. Проблема внешних экстерналий должна быть решена на законодательном уровне. При рассмотрении судебных дел, связанных с распределением прав собственности, суды долж-

ны стремиться к принятию решений, которые минимизируют транзакционные издержки.

Одним из методов снижения внешних эффектов является установление финансовых регуляций для банков с частичным резервированием средств, что может помочь предотвратить экономические кризисы.

В статье О.С. Сухарева [12] поднимается и изучается проблема, связанная с ограничениями теоремы Коуза и затем приводится немного иная трактовка этой теоремы. Эта иная трактовка теоремы Коуза учитывает явление повышения сложности. В свою очередь, эту повышающуюся сложность порождают сложные модели в научной составляющей экономики, которые описывают разнообразные, допустим, производственные, процессы. Это явление коснулось и известной теоремы Коуза и связанных с ней экономических моделей, у которых не наблюдается высокая эффективность при практической реализации. Если транзакционные издержки равны нулю, то теорема Коуза накладывает дополнительные ограничения на ее применение. Когда транзакционные издержки положительны, распределение прав собственности играет важную роль в определении структуры и стоимости производства.

Иными словами, участники рынка могут достичь соглашения, которое максимизирует общий выигрыш, при следующих условиях:

- отсутствие транзакционных издержек;
- четкое определение и защита прав собственности.

При невыполнении этих условий (т.е. существовании транзакционных издержек или когда права собственности неясны), эффективное решение может быть недостижимым [13, с. 340-351].

Результаты исследования и их обсуждение

Продолжая теоретические изыскания Р. Коуза, следует указать необходимые условия для применения его теоремы. Так, препятствиями выполнения условий теоремы Коуза являются следующие факторы:

- Неопределенность прав собственности: неясность или спорность прав собственности может привести к неэффективному распределению ресурсов.

- Транзакционные издержки: эти издержки, связанные с передачей или обменом прав собственности, могут препятствовать достижению эффективного распределения ресурсов, если они высоки.

Эффект богатства, изменения в поведении экономических субъектов, обусловленные их уровнем благосостояния, могут также влиять на эффективное распределение ресурсов, в том случае если распределение прав собственности влияет на распределение богатства.

Таким образом, даже если определенный собственник готов предложить наивысшую цену за единицу ресурса, он может не получить этот ресурс, если не будут выполнены условия определенности объектов (или ресурсов) и определенности субъектов, участвующих в обмене. Отсутствие отрицательных транзакционных издержек может также означать наличие положительных издержек, которые могут перевесить выигрыш от перехода ресурса к наиболее эффективному собственнику.

Для наилучшего понимания практического значения теоремы Коуза невозможно не обойтись реальными примерами. Ниже будет приведен пример, связанный с рыбным хозяйством и металлургической деятельностью, который иллюстрирует сложность внешних экстерналий с ее последующим решением, заключающееся в ее интернализации. Данный пример (предложил Дж. Стиглер [14]) в незначительно измененной его интерпретации, можно посчитать как доказательство теоремы Коуза. При совершенной конкуренции частные производственные затраты равны социальным издержкам. Равенство частных и общественных издержек достижимо при совершенной конкуренции, которая возникает только при четко определенных правах собственности. Рассмотрим пример подробнее. Пусть ограниченным ресурсом является река. Без загрязнения она остается чистой.

Для лучшего понимания следует рассмотреть пример, в котором будут участвовать два агента (или двое сторон). Первым участником будет металлургический завод S, а вторым – рыбное хозяйство F. Связь ведения рыбного хозяйства и затрат, необходимых на производство одной единицы изделия (рис. 1) легко можно представить математическими и географическими моделями [11]:

$$\frac{\partial c_s}{\partial x} \leq 0; \quad \frac{\partial c_f}{\partial x} > 0,$$

где, c_s – общие производственные затраты металлургического завода, c_f – количественная величина, соответствующая общей про-

изводственной издержке рыбного хозяйства, x – количественная величина, соответствующая объёму загрязнения реки.

Для одновременного увеличения прибыли и металлургического завода и рыбного хозяйства должно выполняться такое условие:

$$p_s q_s - c_s(q_s, x) \rightarrow \max_{q_s, x}$$

$$p_f q_f - c_f(q_f, x) \rightarrow \max_{q_f}$$

Из условия первого порядка получаются цены для трёх благ (стали, рыбы, загрязнения):

- p_s – цена производимой стали;
- p_f – цена рыбы;
- q_s – количество производство стали;
- q_f – количество производство рыбы.

$$p_s = \frac{\partial c_s}{\partial q_s}, \quad p_x = 0 = \frac{\partial c_s}{\partial x}, \quad p_f = \frac{\partial c_f}{\partial q_f}.$$

При ($p_x = 0$) уровень загрязнения будет: x' (рис. 1). Разрыв между частными издержками металлургического завода и издержками загрязнения для рыбного хозяйства приводит к чрезмерному загрязнению. Это происходит из-за того, что завод не учитывает ущерб, наносимый рыбному хозяйству, в своей деятельности.

Решение заключается в интернализации социальных издержек, то есть необ-

ходимо заставить завод учитывать ущерб, наносимый рыбному хозяйству, в своих расходах. Одним из способов достижения этого является объединение завода и рыбного хозяйства.

Как единая вертикально интегрированная фирма, они будут стремиться к максимизации общей прибыли, учитывая как снижение затрат завода за счет сокращения загрязнения, так и ущерб, наносимый рыбному хозяйству. Условие максимизации прибыли для этой объединенной фирмы будет заключаться в следующем:

$$p_s q_s + p_f q_f - c_s(q_s - x) - c_f(q_f - x) \rightarrow \max_{q_s, q_f, x}$$

$$p_x = 0 = \frac{\partial c_s}{\partial x} + \frac{\partial c_f}{\partial x}; \quad \left| \frac{\partial c_s}{\partial x} \right| = \left| \frac{\partial c_f}{\partial x} \right|$$

Теорема Коуза гласит, что оптимальное распределение ресурсов происходит вне зависимости от начального распределения прав собственности. Следовательно, понижение металлургическим заводом своих общих производственных издержек влечет сокращение предельных издержек загрязнения, что, в свою очередь, оказывает положительный эффект на рыбное хозяйство.

Решение проблемы внешних эффектов достигается путем интернализации, что означает, что частные и социальные издержки должны быть уравновешены. Это уравновешивание издержек приводит к наиболее эффективному использованию ресурсов.

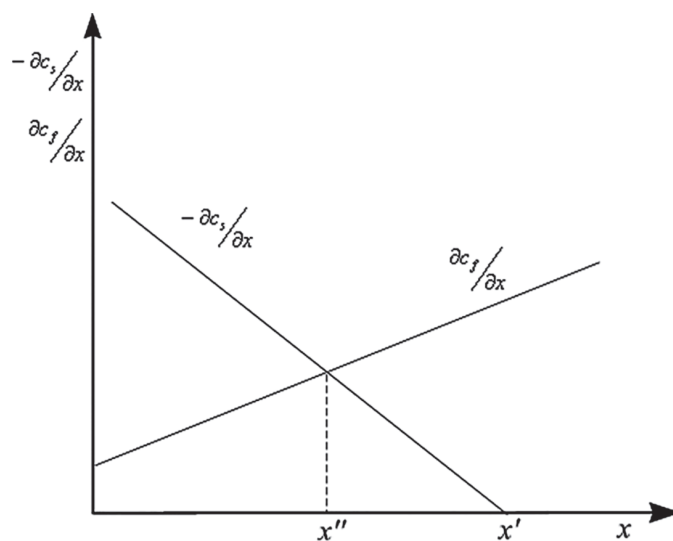


Рис. 1. Соотношение последствий деятельности рыбного хозяйства и металлургического завода
Источник: построено автором

Этот пример наглядно демонстрирует теорему Коуза, доказывая, что эффективное решение возможно вне зависимости от первоначального распределения анализируемых прав собственности на ресурс (в данном случае металлургический завод и рыбное хозяйство) [14].

Еще один пример Коуза, описанный в деле Бриджмена, демонстрирует важность четкого определения прав собственности и их защиты. В этом деле два соседа, Бриджмен и Кекс, вели спор из-за доступа к воде, которая протекала через их участки. Бриджмен построил плотину, чтобы перенаправить поток на свой участок, ограничив доступ Кекса к воде. Кекс подал в суд, утверждая, что имеет право на воду, протекающую через его земельный участок. Суд постановил, что Кекс имеет право на использование воды, так как она протекает через его землю. Это решение основывалось на концепции Коуза о правах собственности – суд четко определил, кому принадлежит право на использование воды, и обязал Бриджмена обеспечить Кексу доступ к ней.

Данный пример показывает, что четкое определение и защита прав собственности могут помочь в разрешении споров без привлечения государства или судебного вмешательства. Когда права собственности определены, стороны могут договориться об оптимальном использовании ресурса, избегая затрат на судебные разбирательства.

Применение теории Коуза на практике – дело о кондитерской и докторе. В этом случае у обеих сторон есть неотчуждаемые права на ведение своего дела – кондитер имеет право на открытие магазина, а доктор – на продолжение медицинской практики. Однако возникает конфликт из-за экстерналий – шум от кондитерской мешает работе доктора.

Согласно теории Коуза, суд должен определить, чью деятельность необходимо приостановить – кондитера или доктора. На практике суд, как правило, будет требовать от кондитера прекратить или ограничить свою деятельность. Это связано с тем, что экстерналии в данном случае не были устранены, а просто были переложены с доктора на кондитера. Однако в рамках переговоров стороны могли бы найти компромиссное решение:

1. Выплата компенсации доктору за потерю дохода.
2. Установка звукоизоляции в кондитерской для снижения шума.

3. Обсуждение возможности переезда кондитерской на другое место.

Таким образом, стороны могли бы договориться об оптимальном использовании ресурсов (в данном случае – земельных участков), избежав судебного вмешательства, как это предполагает теория Коуза.

В следующем примере фермеры страдают от искр, вылетающих из паровозов железной дороги и повреждающих их урожай. По теореме Коуза, существует два возможных решения этой проблемы:

– фермеры платят железной дороге: фермеры могут договориться с железной дорогой о выплате компенсации за ущерб, нанесенный искрами. Это решение эффективно, если транзакционные издержки переговоров и принуждения к соблюдению соглашения низкие;

– железная дорога принимает меры по снижению выбросов искр: железная дорога может инвестировать в технологии, которые уменьшают выбросы искр. Это решение эффективно, если транзакционные издержки переговоров и принуждения к соблюдению соглашения высоки.

Оптимальное решение будет зависеть от конкретных обстоятельств, таких как уровень ущерба, стоимость предотвращения выбросов искр и транзакционные издержки. Тем не менее, теорема Коуза предполагает, что частные стороны могут договориться об эффективном решении проблемы внешних эффектов без вмешательства государства.

Выводы

Идеи Рональда Коуза оказали значительное влияние на экономическую науку, в частности, на такие области, как:

- экономический анализ права;
- теория транзакционных издержек;
- теория фирмы;
- теория общественного выбора.

Коуз вдохновил целые поколения экономистов на использование методов экономического анализа для понимания правовых и институциональных вопросов. И хотя к настоящему времени «Теорема Коуза» имеет различное количество формулировок, ни одна из данных формулировок не принадлежит самому Рональду Гарри Коузу, но все основаны на положениях статьи «Природа социальных издержек».

Выполнение определенных предположений касательно производства или экономического явления в идеальном состоянии

может стать частным применением теоремы Коуза. Когда внешние эффекты становятся большими и одновременно при этом наблюдается невозможность участников рынка договориться между собой, то это может привести к невозможности практического применения теоремы. Если рассмотреть эти внешние эффекты на уровне фирмы, организации, предприятия или производства, то этими внешними эффектами будут по сути расходы, полученные в результате какой-то экономической деятельности с другим участником рынка (контрагентом). Присутствие каких-либо экстерналий указывает на противоречия между личными и социальными издержками, которые, как известно, можно определить, сложив частные и внешние издержки.

Теоретическое значение «Теоремы Коуза» – это иная скептическая теория

противоположенная гипотезе А.С. Пигу. Согласно теореме Коуза, государственное вмешательство не требуется для решения проблем внешних эффектов. Вместо этого достаточно:

- иметь четко определенные права собственности;
- обеспечить отсутствие препятствий для обмена правами собственности.

При этих условиях стороны на рынке могут самостоятельно прийти к соглашению, которое максимизирует общую выгоду, путем переговоров и торговли правами собственности. Государственное вмешательство может быть неэффективным или даже контрпродуктивным, поскольку оно может привести к появлению новых транзакционных издержек и искажению рыночных сигналов.

Библиографический список

1. Coase R.H. The Problem of Social Cost // The Journal of Law & Economics. 1960. Vol. 3. P. 1-44. URL: <https://www.jstor.org/stable/724810> (дата обращения: 15.05.2025).
2. Бренделева Е.А. Теория транзакционных издержек // Трансформационные процессы и экономический рост в современной России: Сборник научных статей / под общ. ред. Е.А. Бренделевой, Т.И. Курносовой, М.В. Сафрончук. М.: МГИМО, 2003. С. 8-26. https://mgimo.ru/library/publications/27544/?utm_source=google.com&utm_medium=organic&utm_campaign=google.com&utm_referrer=google.com (дата обращения: 15.05.2025).
3. Рональд Коуз и новая институциональная теория: монография / под ред. Р.М. Нуреева, Ю.В. Латова. М.: КноРус, 2022. 250 с. ISBN: 978-5-406-09601-7.
4. Репин С.С. Теорема Коуза-Стиглера (транзакционные издержки и проблема возникновения внешних факторов) // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. 2017. Т. 16, № 2. С. 86-91. https://www.scinotes.ru/jour/article/view/512/512?locale=ru_RU (дата обращения: 17.05.2025).
5. Новая парадигма развития международных экономических отношений: вызовы и перспективы для России: монография / под ред. Т.М. Исаченко, Л.С. Ревенко. М.: МГИМО, 2022. 403 с. ISBN 978-5-9228-2505-4.
6. Вавилина А.В., Мосейкин Ю.Н., Калашников И.Б. Права собственности: экономическая теория и экономическая безопасность: учебное пособие. М.: КноРус, 2021. 297 с. ISBN: 978-5-406-08434-2.
7. Pigou A.C. The Economics of Welfare. London: Macmillan, 1920. URL: <http://pombo.free.fr/pigou1920.pdf> (дата обращения: 15.05.2025).
8. Аузан А.А. Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория: учебник. М.: ИНФРА-М, 2011. 447 с. ISBN: 978-5-16-004387-6.
9. Ивасенко А.Г., Никонова Я.И. Микроэкономика: учебное пособие. М.: КноРус, 2020. 278 с. ISBN 978-5-406-07584-5.
10. Коуз Р. «Природа фирмы»: истоки / под ред. О. Уильямсона и С. Уинтера; пер. с англ. М.: Дело, 2001. С. 53-73. ISBN: 0-19-508356-3.
11. Сухарев О.С. Теорема Коуза и теорема о соотношении затрат: эффект превышения сложности // Инвестиции в России. 2021. № 1(312). С. 3-10. URL: <http://osukharev.com/images/art/29-01-2021.pdf> (дата обращения: 20.05.2025).
12. Коуз Р. Нобелевская лекция «Институциональная структура производства» / под ред. О. Уильямсона и С. Уинтера. М.: Дело, 2001. С. 340-351. ISBN: 0-19-508356-3.
13. Stigler G.J. The Theory of Economic Regulation // The Bell Journal of Economics and Management Science. 1971. Vol. 2, No 1. P. 3-21. DOI: 10.2307/3003160. URL: <https://www.jstor.org/stable/3003160> (дата обращения: 18.05.2025).
14. Олейник А.Н. Институциональная экономика: учебное пособие. М.: ИНФРА-М, 2002. 416 с. (Серия «Высшее образование»). ISBN: 5-16-001221-4. URL: https://booksforeconomi.ucoz.ru/instit/oleynik-institucionalnaya_ekonomika.pdf (дата обращения: 18.05.2025).

УДК 336.22

Н. В. Рубан-Лазарева

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Москва,
e-mail: rubanlazareva@mail.ru

НАЛОГОВАЯ НАГРУЗКА КАК ОСНОВНОЙ ИНДИКАТОР НАЛОГОВОЙ ДИСЦИПЛИНЫ НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКОВ

Ключевые слова: Налоговая нагрузка, методика расчета, основной индикатор, налоговая дисциплина, налогоплательщики.

В статье рассматривается налоговая нагрузка как ключевой показатель налоговой дисциплины налогоплательщиков, с целью анализа ее влияния на экономическое поведение и разработку рекомендаций по совершенствованию налоговой политики в контексте налоговой нагрузки, которая рассматривается не только как экономический показатель, но и как инструмент влияния на поведение субъектов хозяйствования. Методологическая основа включает теоретические методические подходы к расчету и анализу динамике изменения налоговой нагрузки, а также исследование влияющих факторов, таких как институциональные, экономические, региональные, юридические, поведенческие и макроэкономические аспекты. Эмпирическая часть опирается на данные за последние десять лет, выявляя корреляции между уровнем нагрузки при добровольном исполнении обязательств и физическим объемом ВВП. В результате определена роль нагрузки в стимулировании предпринимательской активности и минимизации уклонений. Выводы подчеркивают необходимость дифференцированного подхода к налоговой нагрузке в целях стимулирования роста экономики. Рекомендации включают унификацию методик расчета и усиление информационной работы с налогоплательщиками для повышения доверия к системе, прозрачности и эффективности налогового администрирования.

N. V. Ruban-Lazareva

Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow,
e-mail: rubanlazareva@mail.ru

TAX BURDEN AS THE MAIN INDICATOR OF TAX DISCIPLINE OF TAXPAYERS

Keywords: Tax burden, calculation method, key indicator, tax discipline, taxpayers.

This article examines the tax burden as a key indicator of taxpayer compliance. The article aims to analyze its impact on economic behavior and develop recommendations for improving tax policy in the context of the tax burden, which is viewed not only as an economic indicator but also as a tool for influencing the behavior of business entities. The methodological framework includes theoretical approaches to calculating and analyzing the dynamics of changes in the tax burden, as well as a study of influencing factors such as institutional, economic, regional, legal, behavioral, and macroeconomic aspects. The empirical section draws on data from the past ten years, identifying correlations between the level of burden during voluntary compliance with obligations and the physical volume of GDP. As a result, the role of the burden in stimulating entrepreneurial activity and minimizing tax evasion is determined. The conclusions emphasize the need for a differentiated approach to the tax burden to stimulate economic growth. Recommendations include standardizing calculation methods and strengthening informational work with taxpayers to increase trust in the system, transparency, and the effectiveness of tax administration.

Введение

В условиях современной рыночной экономики налоговые отношения между государством и налогоплательщиками формируют основу бюджетного наполнения, напрямую влияя на возможности финансирования общественных благ, инфраструктурных проектов и мер социальной поддержки. Однако эффективность налоговой системы во многом определяется уровнем налоговой дисциплины, под которой понимается степень добровольного и своевременного

исполнения налоговых обязательств субъектами хозяйствования. Исследование налоговой нагрузки как индикатора налоговой дисциплины посредством методик расчета позволяет сформировать меры совершенствования налоговой политики в контексте налоговой нагрузки.

Актуальность проблемы заключается в том, что налоговая нагрузка служит информативным индикатором. Однако существующие методики расчета налоговой нагрузки фрагментарны и не учитывают

налоговые льготы, региональные особенности, отраслевые различия и динамику влияния различных факторов. В связи с этим возникает необходимость в систематизированном изучении методик расчета налоговой нагрузки и установления взаимосвязи между уровнем налоговой нагрузки и степенью налоговой дисциплины налогоплательщиков.

Цель исследования заключается в теоретико-эмпирическое обоснование налоговой нагрузки как основного индикатора налоговой дисциплины налогоплательщиков в контексте современной российской экономики. Для достижения цели решены следующие задачи и проведен анализ теоретических подходов к сущности и методикам расчета, показана прямая взаимосвязь между налоговой нагрузкой, ВВП на основе статистических данных и степенью налоговой дисциплины, выявлены факторы, влияющие на ее формирование и определена роль налоговой нагрузки в стимулировании добровольного исполнения налоговых обязательств. Исследование опирается на междисциплинарный подход, интегри-

рующий вопросы налогообложения и поведенческих наук.

Материал и методы исследования

В ходе исследования использовались методы сравнительного анализа и экспертных оценок на основе данных ФНС, методик расчета.

Результаты исследования и их обсуждение

Результаты исследования показали, что налоговая нагрузка является основным индикатором налоговой дисциплины, но до настоящего времени не существует единой универсальной методики ее расчета как в целях налогового администрирования, так и для самостоятельного исследования хозяйствующими субъектами ее влияния на результаты деятельности. Организации на общей системе налогообложения рассчитывают нагрузку через калькулятор <https://pb.nalog.ru/calculator.html>. Согласно открытым данным за 10 лет рост налоговой нагрузки составил 92,66%, что ниже индексного роста ВВП 102,26% (табл. 1).

Таблица 1

Динамика налоговой нагрузки и индекса физического объема ВВП

	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Налоговая нагрузка по администрируемым доходам в консолидированный бюджет РФ, в % к ВВП	23,42	23,4	22,3	20,1	20,5	26,8	22,2	30,4	27,7	25,7	21,7
Индекс физического объема ВВП, в %	101,8	101,3	99,4	100,8	101,8	102,8	101,6	97,8	107,3	104,1	104,1

Источник: составлено автором по данным Налогового паспорта России. URL: <https://analytic.nalog.gov.ru/>

Таблица 2

Изменение уровня нагрузки по видам налоговых платежей

	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Налог на прибыль организаций	х	4,4	4,3	3,8	3,9	5,3	4,2	6,5	5,2	5,6	5,1
НДФЛ	х	4,8	4,6	3,8	3,5	4,7	4,5	5,2	4,7	4,6	5,3
НДС	х	4,2	4,1	3,6	3,4	5,0	4,5	5,8	5,4	5,1	5,6
Акцизы	1,85	1,7	2,0	1,8	1,4	1,5	1,9	0,7	-0,8	-0,5	-0,7
Налог на имущество	1,17	1,2	1,2	1,0	0,9	1,1	1,0	1,0	0,9	0,8	0,8
НДПИ	5,37	5,5	4,5	4,8	5,9	7,2	4,2	7,8	9,1	7,0	8,0
Земельный налог	0,32	0,3	0,3	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,1	0,1
Транспортный налог	0,22	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,1	0,1

Источник: составлено автором по данным Налогового паспорта России. URL: <https://analytic.nalog.gov.ru/>

Разница в процентном уровне налоговой нагрузки к ВРП между российскими регионами превышает 9 раз (между наибольшей 56,64% в Ханты-Мансийском АО и наименьшей 6,08 в Дагестане). Разница налоговой нагрузки между видами экономической деятельности составляет более 13 раз (между наибольшей 46,2% по добыче полезных ископаемых и наименьшей в 3,4% по торговле оптовой, розничной, ремонт автотранспортных средств), а разница в нагрузке по видам налоговых платежей на бизнес составляет 80 раз между 0,1% по земельному, транспортному налогам и 8% по НДС (табл. 2).

Рассмотрим ряд методик расчета налоговой нагрузки. По методике Е.А. Кировой налоговая нагрузка рассчитывается как сумма налоговых платежей (Н) и социальных отчислений (СО) соотнесенная к величине вновь созданной стоимости (ВСС):

$$НН = ((Н + СО) / ВСС) \times 100\%. \quad (1)$$

По методике д.э.н. Е.А. Кировой разделяется абсолютная налоговая нагрузка (налоги и страховые взносы, подлежащие перечислению в бюджет и во внебюджетные фонды) и относительная налоговая нагрузка (отношение абсолютной налоговой нагрузки к вновь созданной стоимости). Однако, такой подход к определению вновь созданной стоимости не отражает совокупности всех понесенных затрат хозяйствующим субъектом.

По действующей методике ФНС России, в соответствии с Приказом ФНС России от 30.05.2007 N ММ-3-06/333@, налоговая нагрузка (НН) рассчитывается как отношение суммы налогов и сборов по данным официальной статистической отчетности ФНС России к обороту организаций по данным Росстата, умноженное на 100%. С учетом уточнений, согласно Письма ФНС РФ от 29.06.2018 г. № БА-4-1/12589@ «О расчете налоговой нагрузки», налоговая нагрузка определяется как отношение суммы *уплаченных налогов с учетом НДС* ($H_{\text{упл}}$) к сумме выручки от продажи товаров, продукции, работ, услуг (без НДС и акцизов) (В) и прочих доходов (ПД), составив за 2023 г. – 12%, за 2024 г. – 11,6%:

$$НН = (H_{\text{упл}} / (В + ПД)) \times 100\%. \quad (2)$$

По методике, предложенной Минфином России, налоговая нагрузка (НН) рассчитывается как процентное отношение суммы

всех *начисленных налогов* ($H_{\text{нач}}$) к выручке от реализации, включая выручку от прочей реализации ($B_{\text{общ}} = В + ПД$), умноженное на 100%:

$$НН = (H_{\text{нач}} / B_{\text{общ}}) \times 100\%. \quad (3)$$

Различия двух официальных методик – Минфина России и ФНС России в объеме и моменте признания налогов (уплаченные или начисленные; с учетом НДС/Л или без их учета) влекут расхождения в итоговой величине. В Постановлении № 9-П от 04.04.1996 Конституционный Суд указал, что налогообложение не должно быть несоизмеримым, поэтому, излишняя налоговая нагрузка на плательщиков влечет отрицательные последствия.

По авторской методике Марины Наумовны Крейниной налоговая нагрузка (НН) не учитывает влияния косвенных налогов НДС и акцизов, но анализирует влияние прямых налогов и рассчитывается по формуле:

$$НН = ((В - С_p - П_ч) / П_ч) \times 100\%, \quad (4)$$

где В – выручка от реализации; C_p – затраты на производство реализованной продукции без учета налогов; $П_ч$ – фактическая прибыль, остающаяся в распоряжении хозяйствующего субъекта после уплаты налогов.

По авторской методике М.Л. Литвина налоговая нагрузка рассчитывается:

$$НН = (СН / ИН) \times 100\%, \quad (5)$$

где СН – сумма всех уплаченных налогов, включая НДС/Л и косвенные налоги; ИН – сумма источника средств для их уплаты

В Беларуси налоговая нагрузка определяется соотношением изымаемых сумм налогов и отчислений к размеру создаваемого продукта или получаемого дохода, как отношение сумм налогов и отчислений к выручке предприятий без учета отчислений в ФСЗН, составив за 2023 год 12,3% [1]. Обоснованно, по мнению д.э.н. О.В. Мандрошенко обращается внимание на то, что «показатель налоговой нагрузки должен рассчитываться по конкретной формуле и с разделением на нагрузку по налогам, обязательным страховым взносам и фискальную нагрузку» [2]. Безусловно, значимы исследования налоговой нагрузки как индикатора эффективности налоговой системы [3] или ее развития [4], поскольку, по мнению д.э.н. Гончаренко Л.И., «специальные налоговые режимы были изначально ориентированы как на снижение налоговой

нагрузки» [5]. Налоговая нагрузка рассматривается и как «фактор оценки налоговых рисков» [6], поскольку является показателем, влияющим на финансовое состояние. Смирнова Е.Е., Глебов Г.О. подчеркивают влияние налоговой нагрузки на макроэкономические процессы [7], при том, что «на налоговую нагрузку существенно влияет не только величина доходов населения, но и структура потребления» [8]. По праву ряд авторов относят налоговую нагрузку к самым противоречивым показателям [9]. Определение на макроуровне налоговой нагрузки «характеризует уровень развитости экономики страны» [10], поскольку совокупность уплаченных налогов относится к стоимости ВВП, в то время когда на микроуровне, применяемая ФНС методика расчета не позволяет сделать точные выводы о реальной величине налоговой нагрузки для каждого субъекта бизнеса. Различия в методике расчетных подходов обусловлены отличной совокупностью включаемых налоговых обязательств и соотносимой величиной доходов/выручки от реализации/добавленной стоимости/чистой прибыли, влияя на прогнозные выплаты.

В рамках современной экономической науки величина налоговой нагрузки на хозяйствующие субъекты представляет собой многогранный феномен, обусловленный взаимодействием различных факторов. Проведенный анализ, опираясь на синтез неоинституциональной теории (в работах Дугласа Норта) и концепций поведенческой экономики (по Ричарду Талеру), позволяет предложить рассматривать налоговую нагрузку не как статическую величину, а как адаптивный индикатор устойчивости предпринимательской экосистемы, где каждый фактор обусловлен макро- и микроэкономическим состоянием. Такой подход позволяет деконструировать традиционные детерминанты, интегрируя их в *комплексную налоговую модель фискальной нагрузки*, где изменения законодательства и поведенческие реакции предпринимателей формируют закономерность, влияющую на общую экономическую составляющую. Институциональные факторы, такие как изменения в налоговом законодательстве и международные соглашения (например, BEPS-инициативы ОЭСР), выступают первичным катализатором, представляя собою не просто «правила игры», а динамическую матрицу, где законодательные инновации

создают «эффект домино». Достижение фискального баланса, при котором предприниматели стремятся к равновесию, минимизируя нагрузку через легитимные инструменты, первостепенно и коррелирует с теорией рационального выбора, но приводит к неоднородности нагрузки в идентичных условиях. Экономические факторы, такие как отраслевая принадлежность (например, высокотехнологичный сектор), масштабы деятельности, структура доходов и расходов, эффективность управления финансами создают структурный перепад нагрузки. В научном плане они иллюстрируют теорию сравнительных преимуществ Рикардо, когда отрасли с высокой добавленной стоимостью (ИТ, финансы) испытывают меньшую нагрузку благодаря льготам, в то время как капиталоемкие сектора (нефтегаз) сталкиваются с прогрессивным налогообложением. Региональные факторы, влияющие на условия ведения предпринимательской деятельности, добавляют географический слой, где локальные стимулы (например, специальные экономические зоны) и инфраструктурные различия создают «региональный наклон», приводя к миграции капитала и изменению нагрузки. Неоднородность развития отраслей и регионов, влекущая изменение ВРП, подчеркивает макроэкономическую асимметрию, где фискальная нагрузка становится зеркалом структурных диспропорций. Юридические факторы как налоговое законодательство с изменениями в нем, налоговый контроль и санкции, международные соглашения определяют рамки формирования налоговой нагрузки. Наконец, накопление задолженности по уплате налогов в связи с несоблюдением сроков и полноты погашения налоговых обязательств в налоговом платежном календаре, наряду с уровнем осведомленности, культурой налоговой дисциплины, мотивацией к соблюдению, профессиональным влиянием налоговых консультантов представляют собою поведенческие факторы, отражающие субъективные мотивы налогоплательщиков. В обществах с высокой этикой соблюдения налогового законодательства нагрузка воспринимается как норма, стимулирующая добровольное исполнение обязательств. Макроэкономические факторы, такие как технологические инновации или глобальные тренды, включая рост онлайн-торговли с низкой нагрузкой, инфляция и валютные

колебания, увеличивающие нагрузку для импортеров, а также государственная политика с бюджетными приоритетами по росту налоговых доходов через прогрессивные налоговые ставки с доходов населения и начисление НДС с доходов свыше 60 млн. рублей при применении специальных налоговых режимов. Обоснованно заключить, что налоговая нагрузка, определяемая как отношение сумм уплаченных налогов к ключевым финансовым показателям и формируется под воздействием *комплекса институциональных, экономических, региональных, юридических, поведенческих, макроэкономических факторов*.

На основе проведенного анализа налоговой нагрузки как индикатора налоговой дисциплины, возможно рекомендовать следующие меры совершенствования налоговой политики в контексте налоговой нагрузки:

- унификация методик расчета налоговой нагрузки посредством разработки единых стандартов и формул на уровне государства, регионов, отраслей, хозяйствующих субъектов, исключая несоответствия между различными подходами;

- стимулирование добровольного исполнения налоговых обязательств путем введения поощрений налогоплательщикам с высоким уровнем налоговой дисциплины, таких как снижение ставок или ускоренный возврат переплат при своевременной уплате, мотивируя к прозрачности и снижая административные издержки на контроль;

- улучшение институциональной среды при усилении роли государственных органов в мониторинге нагрузки, включая создание аналитических инструментов прогнозирования ее влияния на экономику. Необходимо повысить эффективность судебной защиты прав налогоплательщиков, чтобы снизить восприятие нагрузки как несправедливой;

- интеграция поведенческих факторов, включив в налоговую политику меры по информированию налогоплательщиков о выгоде соблюдения налоговой дисциплины, через кампании по повышению осведомленности, формируя позитивное отношение к налогам как к вкладу в общественное благо;

- мониторинг и корректировка данных, позволяющие регулярно анализировать влияние налоговой нагрузки на макроэкономические показатели, обеспечивая оперативность и точность решений.

Налоговая нагрузка не только отражает уровень налоговых платежей, но и выступа-

ет ключевым инструментом стимулирования добровольного исполнения обязательств. Ее роль заключается в формировании баланса между интересами государства и налогоплательщиков, где оптимальная нагрузка минимизирует риски уклонения и повышает лояльность. Умеренная нагрузка (до 20–30% от прибыли в развитых экономиках) воспринимается как справедливая, имеет стимулирующий эффект, мотивируя добровольное исполнение без принуждения. Высокая нагрузка, согласно кривой Лаффера, напротив, провоцирует уклонение, снижая поступления в бюджет. Чрезмерная нагрузка способна понизить ВВП на 1–2% в год за счет вывода капитала. Формирование налоговой нагрузки требует комплексного подхода, учитывающего все факторы, чтобы ее роль в стимулировании налоговой дисциплины была положительной, способствуя устойчивому развитию налоговой системы и экономики в целом.

Заключение

Проведенное исследование подтвердило, что налоговая нагрузка является фундаментальным индикатором налоговой дисциплины налогоплательщиков в условиях современной российской экономики. Анализ теоретических подходов и эмпирических данных продемонстрировал отсутствие единой универсальной методики расчета налоговой нагрузки, затрудняя объективную оценку налоговой дисциплины и оптимизацию предпринимательской деятельности. Предложенная *комплексная налоговая модель фискальной нагрузки учитывает воздействие институциональных, экономических, региональных, юридических, поведенческих, макроэкономических факторов и позволяет рассматривать налоговую нагрузку как динамический адаптивный индикатор устойчивости предпринимательской экосистемы*. Ключевые результаты исследования включают анализ предлагаемых методик расчета налоговой нагрузки для обоснования прямой взаимосвязи между уровнем налоговой нагрузки и степенью налоговой дисциплины. Налоговая нагрузка, формируемая под воздействием многофакторного комплекса, выступает не только инструментом оценки, но и катализатором устойчивого развития налоговой системы и экономики России, способствуя справедливому распределению ресурсов и социальной стабильности.

Библиографический список

1. Короткевич А., Табала Д., Шпарун Д. Налоговая нагрузка в Республике Беларусь // Банковский вестник. 2023. № 1(714). С. 31-39. EDN: SQXLEW.
2. Мандрощенко О.В. Налоговая нагрузка на организацию: проблемы оценки пути оптимизации // Вопросы региональной экономики. 2023. № 4(57). С. 204-210. EDN: BJEITZ.
3. Ашуров Т.Ш., Абдурахманова Н.Н., Азизов Э.Р. Налоговая нагрузка как индикатор эффективности налоговой системы России // Экономика и предпринимательство. 2023. № 9(158). С. 673-676. DOI: 10.34925/EIP.2023.158.09.125. EDN: YJJAGG.
4. Шевцова Т.П. Налоговая нагрузка как индикатор развития налоговой системы // Экономика и предпринимательство. 2022. № 7(144). С. 272-275. DOI: 10.34925/EIP.2022.144.7.049. EDN: OGTABY.
5. Гончаренко Л.И., Мельникова Н.П. Налоговые инструменты стимулирования развития малого и среднего предпринимательства: исторический аспект и перспективы развития в России // Экономика. Налоги. Право. 2022. Т. 15, № 6. С. 122-133. DOI: 10.26794/1999-849X-2022-15-6-122-133. EDN: CFAHLK.
6. Комарова Г.П., Базарова М.У., Баниева М.А., Цыдыпова А.В. Налоговая нагрузка как фактор оценки налоговых рисков в сельском хозяйстве // Финансовая жизнь. 2024. № 1. С. 72-78. EDN: EDZUJB.
7. Смирнова Е.Е., Глебов Г.О. Налоговая нагрузка на макроуровне: влияние на развитие экономики // Проблемы экономики и юридической практики. 2025. Т. 21, № 1. С. 235-240. DOI: 10.33693/2541-8025-2025-21-1-235-240. EDN: AEVIXQ.
8. Зотиков Н.З. Налоговая реформа 2025 г.: нагрузка на физических лиц // Вестник университета. 2025. № 5. С. 112-125. DOI: 10.26425/1816-4277-2025-5-112-125. EDN: PQDIOS.
9. Крашельникова А.А. Налоговая нагрузка и налоговая устойчивость организации // Калужский экономический вестник. 2024. № 2. С. 14-17. EDN: QNRORW.
10. Руденко Е.И. Налоговая нагрузка: методика расчета, оценка и анализ // Эпомен. 2022. № 74. С. 65-74. DOI: 10.58589/26866722_2022_74_65. EDN: DNSNKF.

УДК 336.1

М. Л. Седова

ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Москва, e-mail: MSedova@fa.ru

НЕРАВЕНСТВО ДОХОДОВ ДОМОХОЗЯЙСТВ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Ключевые слова: финансовые (фискальные) методы регулирования доходного неравенства, неравенство доходов домохозяйств, эффективность социальных публичных расходов, расходы бюджетов субъектов Российской Федерации.

В статье представлены результаты исследования неравенства доходов домохозяйств в субъектах Российской Федерации в контексте влияния на такое неравенство расходов региональных бюджетов на социальные выплаты населению. Коэффициент Джини дифференцирован по субъектам Российской Федерации, при этом коэффициент вариации вырос в 2024 г., в отдельных случаях наблюдается разнонаправленный характер динамики общероссийского и регионального показателя. Корреляционный анализ показывает нежелательный эффект подушевых расходов бюджетов субъектов Российской Федерации по коду видов расходов 300 на неравенство доходов домохозяйств в регионах, в том числе и с учетом предположения об отложенном эффекте на один год, а также в тех регионах, где наблюдается реальный рост расходов бюджетов на социальные выплаты. Дополнительные группировки регионов по критериям возрастной структуры населения и зависимости от трансфертов из федерального бюджета бюджетной обеспеченности и возрастному составу населения также показывают связь между ростом расходов по коду ВР 300 и ростом доходного неравенства. Повышению результативности бюджетных расходов на социальные выплаты с целью снижения доходного неравенства мог бы способствовать дифференцированный подход к определению уровня выплаты в зависимости от доходов домохозяйств.

М. Л. Седова

Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow,
e-mail: MSedova@fa.ru

HOUSEHOLD INCOME INEQUALITY: A REGIONAL DIMENSION

Keywords: fiscal methods of regulating income inequality, household income inequality, efficiency of social public spending, budget expenditures of the constituent entities of the Russian Federation.

The article presents the results of a study of household income inequality in the constituent entities of the Russian Federation in the context of the impact of regional budget expenditures on social benefits to the population on such inequality. The Gini coefficient is differentiated by the subjects of the Russian Federation, while the coefficient of variation increased in 2024, in some cases there is a multidirectional nature of the dynamics of the national and regional indicators. Correlation analysis shows the undesirable effect of per capita expenditures of the budgets of the constituent entities of the Russian Federation according to the 300 expenditure type code on household income inequality in the regions, including taking into account the assumption of a deferred effect for one year, as well as in those regions where there is a real increase in budget expenditures on social benefits. Additional groupings of regions based on the criteria of the age structure of the population and dependence on transfers from the federal budget, budget security and the age composition of the population also show a link between rising costs and rising income inequality. A differentiated approach to determining the level of payments depending on household income could help improve the effectiveness of budget expenditures on social benefits in order to reduce income inequality.

В составе целевых показателей достижения приоритетной цели «Сохранение населения, укрепление здоровья и повышения благополучия людей, поддержка семей», определенных в составе национальных целей Указом Президента Российской Федерации от 07.05.2024 № 309 «О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года и на пер-

спективу до 2036 года» определено снижение коэффициента Джини до 0,37 к 2030 г. и до 0,33 к 2036 г. Целевой уровень показателя ниже, чем его значения за последние 30 лет (рис. 1).

Рисунок 1 показывает, что синхронизация пиков роста и падения коэффициента Джини и темпов роста ВВП в Российской Федерации за период с 1995 г. наблюдает-

ся только с 2018 г. Это подтверждает тезис о необходимости сдержанного подхода к снижению неравенства с тем, чтобы оно не противоречило политике экономического роста [1].

Одним из инструментов снижения доходного неравенства является прогрессивное подоходное налогообложение. На протяжении последних 30 лет в России был переход от прогрессивной шкалы подоходного налога до 2001 г. к плоской (или правильнее пропорциональной) шкале в 2001-2020 гг., а затем использование «мягкой» двухразрядной прогрессии в 2021-2024 гг. и возврат к пятиразрядной прогрессивной шкалы НДФЛ с 2025 г. В период 1995-2000 гг. использовалась как трехразрядная прогрессивная шкала в 1995-1997 гг. и 2000 г., так и пятиразрядная в 1998 г. и шестиразрядная шкала в 1999 г. Независимо от применяемой шкалы подоходного налогообложения в Российской Федерации был как рост расслоения доходов населения, так и его снижение, что свидетельствует о влиянии на неравенство доходов не только фискальных и макроэкономических факторов, но также и других факторов.

Несмотря на то, что коэффициент Джини является не единственным показателем измерения неравенства доходов групп населения, а социальное неравенство проявляется не только в доходном неравенстве, но и во владении активами, доступности к квазиобщественным благам (например, здравоохранения), а также к кредитным ресурсам и в целом финансовым услугам, в научной литературе именно уровень коэффициента Джини и его динамика часто используются для оценки эффективности налоговых инструментов и публичных расходов на социальные цели, в том числе для проведения межстранового анализа [1-4]. Этот коэффициент также является одним из оценочных показателей достижения Цели устойчивого развития 10 «Снижение неравенства» (ООН, 2015) [3].

Следует отметить, что неравенство доходов, измеряемое с помощью коэффициента Джини, дифференцировано в разных субъектах Российской Федерации, при этом в отдельных регионах (например, в Москве) наблюдается разнонаправленная динамика регионального и общероссийского показателя [5].

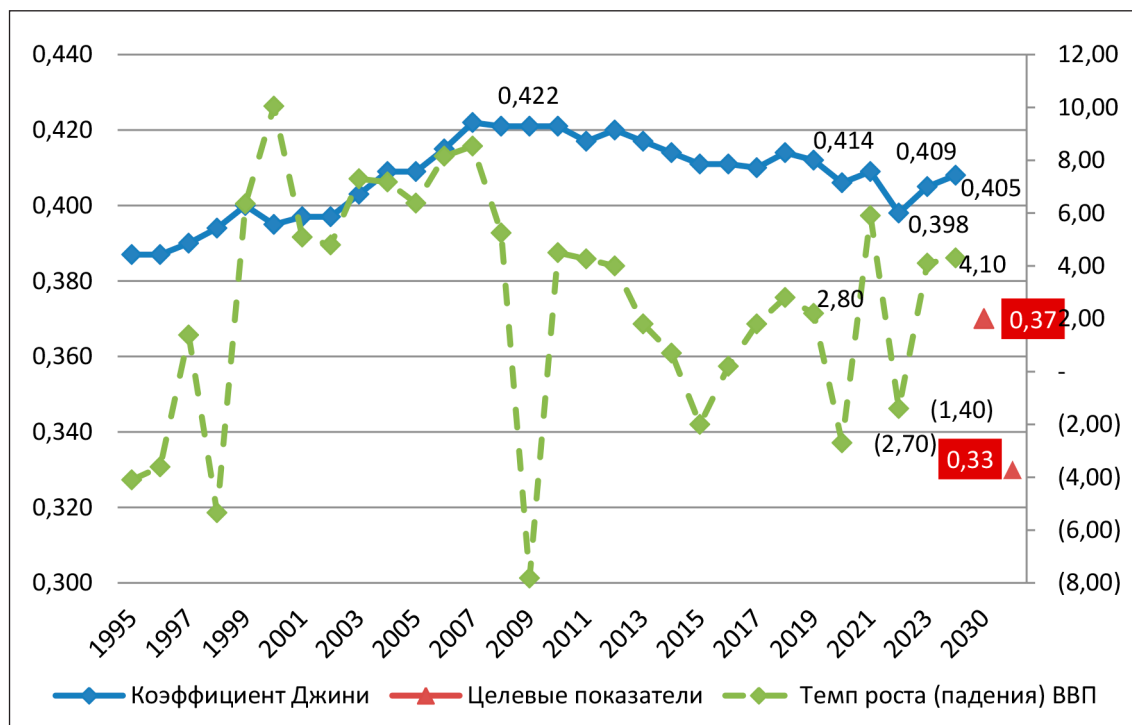


Рис. 1. Коэффициент Джини в Российской Федерации в 1995-2024 гг. и целевые значения к 2030 г. и к 2036 г., рост ВВП в % к предыдущему году в сопоставимых ценах
Источник: составлено на основе данных Росстата.

Таблица 1

Вариация коэффициента Джини в субъектах Российской Федерации в 2015-2024 гг.

	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Среднее	0,378	0,377	0,375	0,375	0,373	0,366	0,370	0,368	0,377	0,380
Размах вариации	0,136	0,111	0,098	0,103	0,113	0,119	0,119	0,137	0,131	0,135
Среднеквадратичное отклонение	0,018	0,021	0,018	0,019	0,021	0,024	0,023	0,029	0,027	0,027
Коэффициент дифференциации	1,46	1,34	1,29	1,30	1,34	1,37	1,36	1,43	1,39	1,41
Коэффициент осцилляции	0,36	0,29	0,26	0,27	0,30	0,33	0,32	0,37	0,35	0,36
Коэффициент вариации	0,05	0,05	0,05	0,05	0,06	0,06	0,06	0,08	0,07	0,07

Источник: составлено на основе данных Росстата.

Таблица 2

Коэффициент Джини в отдельных странах мира
в соответствии с методологией Всемирного банка

Государство	Россия	Китай	Индонезия	Вьетнам	Иран	Индия	Бразилия
Коэффициент Джини (на посл. дату в базе данных)	0,351 (2021)	0,357 (2021)	0,349 (2024)	0,361 (2022)	0,359 (2023)	0,255 (2022)	0,516 (2023)
Численность населения, млн человек (2024 г.)	143,5	1409,0	283,5	101,0	91,6	1450,1	212,0
ВВП на душу населения по ППС, долл. США (2024 г.)	14899	13301,1	4952,1	4717,3	4711,1	2696,7	10280,3

Источник: составлено на основе базы данных Всемирного банка. URL: databank.worldbank.org.

Таким образом, кроме общих факторов, влияющих на изменение неравенства доходов домохозяйств, действуют также и региональные факторы, к числу которых, как можно предположить, относятся и расходы на социальные выплаты, финансируемые из бюджетов субъектов Российской Федерации. Этот фактор влияния на расслоение доходов в отдельных регионах государств в своих публикациях отмечает и А. Дитон [6].

Оценка влияния на неравенство доходов населения в субъектах Российской Федерации расходов региональных бюджетов на социальные выплаты выступила целью исследования.

Для характеристики региональной вариации коэффициента Джини в Российской Федерации использованы показатели, предложенные Костылевой Л.В. [7] для анализа межрегиональной дифференциации доходов населения (таблица 1).

Размах вариации коэффициентов Джини в регионах имеет неоднозначную динамику, после низких значений в 2016-2021 гг. (пик снижения размаха – 2017 г.) он поднялся в 2022 и 2023 гг., а изменение относительных показателей свидетельствует о повышении неоднородности данных и большей

дифференциации в 2020-2024 гг. Это связано и с тем, что изменился состав регионов с максимальными и минимальными значениями. Максимальное значение коэффициента Джини было в 2015 г. у Москвы (0,432), а в 2016-2024 гг. – у Ямало-Ненецкого автономного округа, где наблюдалось последовательное увеличение его значения с 0,429 в 2015 г. до 0,467 в 2024 г. Большее разнообразие регионов с минимальным значением коэффициента Джини: город Севастополь (0,296 в 2015 г.), Республика Крым (0,327 в 2016 г. и 0,333 в 2023г.), Тверская область (0,337 в 2017 г. и 0,339 в 2018 г.), Республика Калмыкия (0,315 в 2020 г.), Кабардино-Балкарская Республика (0,332 в 2019 г.), Республика Ингушетия (0,332 в 2024 г.).

Среднее значение коэффициента Джини в субъектах Российской Федерации за исключением 2020 и 2023 гг. колеблется между уровнями 0,370 и 0,377, в целом это не только соответствует стратегическому целевому ориентиру на 2030 г., но и близко к значению показателей во многих дружественных странах мира, за исключением Индии (один из низких показателей в странах БРИКС) и Бразилии (один из высоких показателей) (таблица 2).

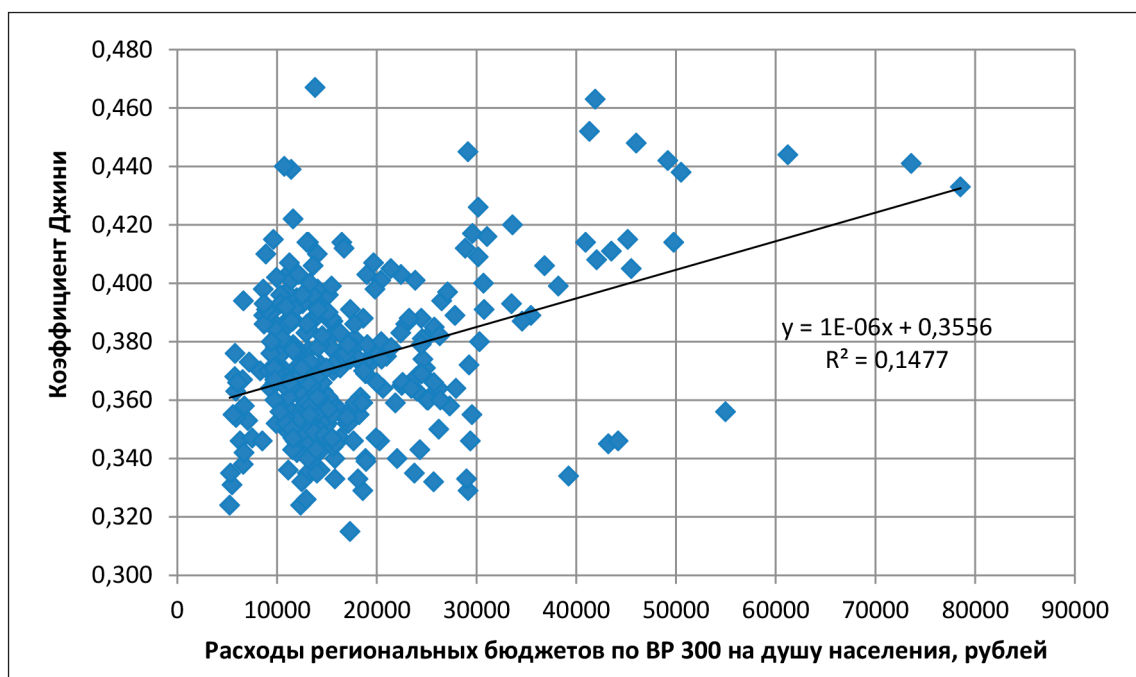


Рис. 2. Расходы региональных бюджетов по группе видов расходов 300 на душу населения в ценах 2020 г. и коэффициент Джини в субъектах Российской Федерации в 2021-2024 гг.

Источник: составлено на основе данных Единого портала бюджетной системы Российской Федерации «Электронный бюджет» и данными Росстата о коэффициенте Джини и индексе потребительских цен в субъектах Российской Федерации.

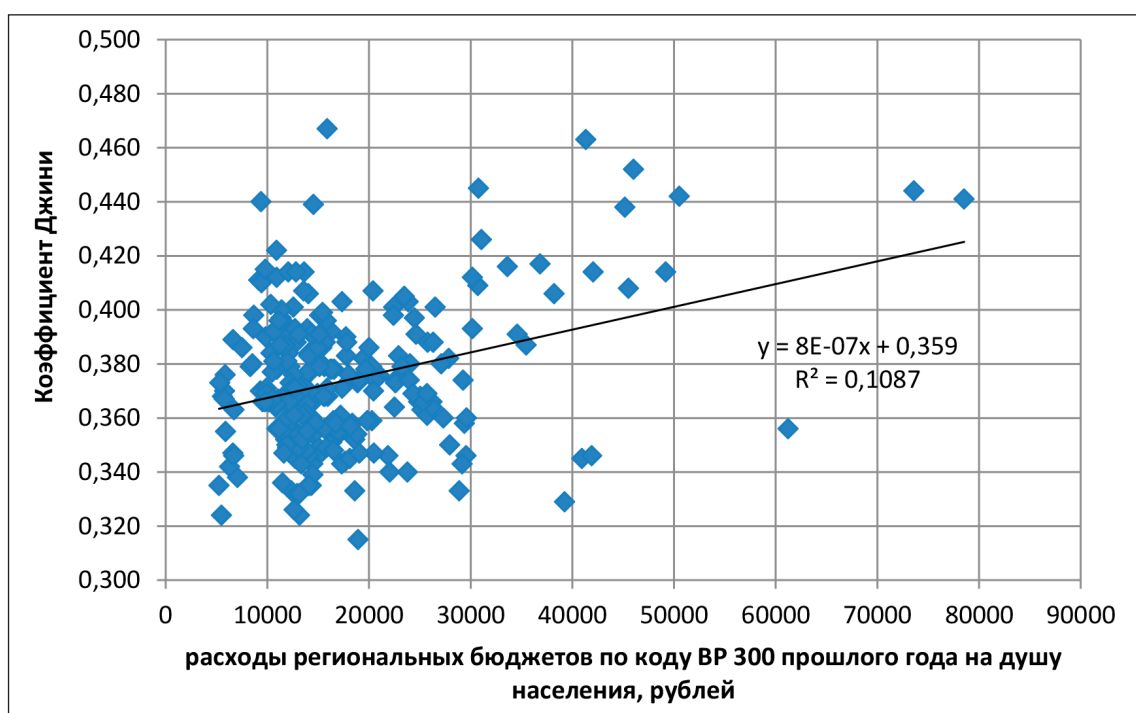


Рис. 3. Расходы региональных бюджетов по коду видов расходов 300 на душу населения в ценах 2020 г (2021-2023 гг.) и коэффициент Джини со сдвигом на один год (2022-2024 гг.) в субъектах Российской Федерации

Источник: составлено на основе данных Единого портала бюджетной системы Российской Федерации «Электронный бюджет» и данными Росстата о коэффициенте Джини и индексе потребительских цен в субъектах Российской Федерации.

Данные по представленной в таблице 2 выборке стран показывают, что численность населения и ВВП на душу населения по ППС не являются определяющими факторами для уровня коэффициента Джини. Среднее значение коэффициента Джини для России по данным Росстата и Всемирного банка различаются, несмотря на то, что используются одни и те же показатели, Росстат проводит дополнительные расчеты [8].

Среднее значение коэффициента Джини в субъектах Российской Федерации отличается также от общероссийского значения, с учетом численности населения в субъектах Российской Федерации.

Для оценки влияния расходов региональных бюджетов на социальные выплаты на дифференциацию уровня доходного неравенства в субъектах Российской Федерации взяты фактические расходы на душу населения по коду группы видов расходов 300 «Социальное обеспечение и иные выплаты населению» (подгруппы: 310 – публичные нормативные социальные выплаты гражданам, 320 – социальные выплаты, кроме публичных нормативных социальных выплат, 340 – стипендии, 360 – иные выплаты) в 2021-2024 гг. на основе данных об исполнении бюджетов, представленные на Едином портале «Электронный бюджет». Выбор показателей расходов в разрезе экономической группировки, а не функциональной (раздел «Социальная политика»), объясняется тем, что по разделу «Социальная политика» большая доля расходов приходится на субсидии бюджетным и автономным учреждениям социального обслуживания, т.е. при выборе такой группировки расходов будут отражаться не прямые, а опосредованные выплаты населению, и при том только тем гражданам, которые пользуются социальным обслуживанием. Расходы региональных бюджетов были пересчитаны в ценах 2020 г.

Графический анализ (рисунок 2) показывает слабую зависимость между коэффициентами Джини и расходами региональных бюджетов по группе видов расходов 300 на душу населения в субъектах Российской Федерации, и скорее обратный эффект – более высокий уровень социальных выплат приводит к большему расслоению. При этом коэффициент корреляции составляет 0,384.

Можно предположить, что расходы на социальные выплаты имеют отложенный

эффект на снижение доходного неравенства. С этой целью корреляционный анализ проведен между расходами региональных бюджетов прошлого года и коэффициентом Джини текущего года (рис. 3).

Но в этом случае коэффициент корреляции ниже (0,330) и также отражает нежелательный эффект от расходов региональных бюджетов на социальные выплаты.

За анализируемый период в 2021-2024 гг. в большинстве субъектов Российской Федерации наблюдалось в среднем отрицательное значение прироста подушевых региональных расходов на социальные выплаты в сопоставимых ценах (- 3,1%). Только в 18 регионах зафиксирован средний положительный прирост, но и в этих субъектах Российской Федерации не обнаружен позитивный эффект подушевых бюджетных расходов по группе видов «Социальное обеспечение и иные выплаты населению» на доходное неравенство.

В качестве дополнительных группировок регионов с целью определения влияния расходов региональных бюджетов на социальные выплаты (ВР 300) на коэффициент Джини использованы следующие критерии: доля населения нетрудоспособного возраста (до 16 лет и старше 65 лет), а также доля межбюджетных трансфертов из федерального бюджета в доходах бюджетов субъектов Российской Федерации. Данные дополнительные критерии группировки регионов выбраны из следующих соображений: основная доля социальных выплат приходится на лица нетрудоспособного возраста, а возможности использовать широкую линейку социальных выплат имеют те субъекты Российской Федерации, где выше уровень бюджетной обеспеченности и меньшая зависимость от федерального центра.

Дополнительная группировка регионов по возрастной структуре населения дала следующий результат. В регионах, где доля нетрудоспособного населения ниже медианного общероссийского значения, корреляция между подушевыми расходами на социальные выплаты и коэффициентом Джини составляет 0,404. В субъектах Российской Федерации, где доля нетрудоспособного населения равна или выше медианного значения, коэффициент корреляции между этими показателями ниже и составил 0,347.

Группировка субъектов Российской Федерации по уровню зависимости от меж-

бюджетных трансфертов из федерального бюджета также показывает слабую зависимость между региональными подушевыми бюджетными расходами по коду видов расходов 300 и коэффициентом Джини в регионе. Так, в субъектах Российской Федерации, в которых доля межбюджетных трансфертов выше медианного общероссийского значения, коэффициент корреляции между данными показателями составляет 0,359, в регионах, менее зависящих от трансфертов из федерального бюджета, коэффициент корреляции имеет значение 0,405.

Проверка по t-критерию Стьюдента показывает, что рассмотренные коэффициенты корреляции являются статистически значимыми, таким образом, можно сделать вывод о том, что социальные выплаты, финансируемые из региональных бюджетов, не снижают, а наоборот повышают уровень неравенства. Такой нежелательный эффект социальных выплат из региональных бюджетов наблюдается несмотря на то, что большинство из них основаны на проверке нуждаемости (например, региональные социальные доплаты неработающим пенсионерам, субсидии на оплату услуг ЖКХ) в отличие от расходов, финансируемых из бюджета

Социального фонда России и из федерального бюджета.

Повышению результативности неналоговых фискальных инструментов снижения доходного неравенства может способствовать дифференцированный подход к определению размеров социальных выплат в зависимости от уровня доходов домохозяйств по аналогии с разным объемом софинансирования из федерального бюджета программы долгосрочных сбережений в зависимости от уровня оплаты труда участников формирования долгосрочных сбережений [9]. Можно также применить опыт выплаты пособий семьям, имеющих детей, в Грузии, где размер пособия дифференцирован в зависимости от уровня подушевых доходов семьи на основе сочетания субъективной и объективной оценки нуждаемости в такой поддержке [10]. Решению проблемы снижения доходного неравенства в Российской Федерации должна способствовать введенная с 2025 года пятиразрядная прогрессия НДФЛ с учетом более совершенной системы налогового администрирования в настоящее время по сравнению с периодом до 2001 г., а также реформирование системы оплаты труда в бюджетной сфере.

Статья подготовлена по результатам исследований, выполненных за счет средств федерального бюджета по государственному заданию Финансового университета при Правительстве Российской Федерации.

Библиографический список

1. Дорофеев М.Л. Социально-экономическое неравенство и экономический рост: оценка гипотезы Кузнецца методом градиентного бустинга // Вопросы экономики. 2025. № 8. С. 121-186. DOI: 10.32609/0042-8736-2025-8-121-146. URL: <https://www.vopreco.ru/jour/article/view/5420> https://elibrary.ru/download/elibrary_82778643_99300668.pdf (дата обращения 13.08.2025).
2. Tanzi V. The Economic Role of the State Before and After the Current Crisis. Paper presented at the plenary session of the 65th Congress of the International Institute of Public finance, Cape Town (South Africa), August 13, 2009. URL: https://www.iipf.org/speeches/Tanzi_2009.pdf (дата обращения: 30.09.2025).
3. Муранова А.П. Неравенство доходов и налоговые инструменты его снижения в странах Юго-Восточной Азии // Юго-Восточная Азия: актуальные проблемы развития. 2021. Т. I, № 1 (50). С. 55–65. DOI: 10.31696/2072-8271-2021-1-1-50-055-065. URL: https://elibrary.ru/download/elibrary_46496270_53023507.pdf (дата обращения: 13.08.2025).
4. Стрелец И.А., Завьялов А.Д. Неравенство доходов в условиях четвертой промышленной революции // Финансы и кредит. 2025. № 5. С. 77-88. EDN: «ZOKUES». URL: <https://www.fin-izdat.ru/journal/fc/detail.php?ID=82175> (дата обращения: 13.08.2025).
5. Быкова М.Л. К вопросу о влиянии неравенства доходов населения на социально-экономическое развитие территорий // Вестник университета. 2024. № 9. С. 83-89. DOI: 10.26425/1816-4277-2024-9-83-89.
6. Дитон А. Великий побег. Здоровье. Богатство и истоки неравенства / Пер. с англ. М.: Институт Гайдара, 2016. 368 с. ISBN 978-5-93255-437-1.

7. Костылева Л.В. Неравенство населения России: тенденции, факторы, регулирование: монография. Вологда: ИСЭДТ РАН, 2011. 223 с. ISBN 978-5-93299-180-0. URL: <http://library.vsecc.ac.ru/Files/books/13200330251955V.PDF> (дата обращения: 13.08.2025).
8. Мареева С.В. Монетарное неравенство в России в социологическом измерении. Вестник Института социологии. 2020. Т. 11. № 3. С. 78-98. DOI: 10.19181/vis.2020.11.3.664. URL: <https://www.vestnik-isras.ru/article/664> (дата обращения: 13.08.2025).
9. Постановление Правительства Российской Федерации от 20.12.2024 № 1837 «Об осуществлении государственной поддержки формирования долгосрочных сбережений». URL: <https://ivo.garant.ru/#/document/411162979/paragraph/1/doclist/190/1/0/0/%D0%BE%D1%82%2020.12.2024%20N%201837:1> (дата обращения: 30.09.2025).
10. Андреева Е.И., Бычков Д.Г., Феоктистова О.А. Практика применения мер, направленных на снижение бедности, с учетом уровня нуждаемости семей в сопоставимых с Россией зарубежных странах. Актуальные вопросы современной экономики. 2019. № 6-2. С. 511-526. DOI: 10.34755/IROK.2019.31.81.077. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=41763509> (дата обращения: 13.08.2025).

УДК 338.242

С. М. Солдаткина

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации, Саранск, e-mail: s.m.soldatkina@ruc.su

Е. В. Копылова

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации, Саранск

М. В. Кулагин

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации, Саранск

ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА И ВЫБОРА ПЕРСПЕКТИВНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ СУБЪЕКТА ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Ключевые слова: анализ, внешняя среда, внутренняя среда, выбор, перспективное развитие.

В данной статье рассмотрены практические аспекты анализа и выбора перспективных направлений развития конкретного субъекта хозяйствования. Установлено, что важнейшей задачей любой современной организации является максимально эффективное и результативное ведение ее хозяйственной деятельности. При этом для обеспечения положительных результатов организации необходимо на постоянной основе проводить анализ и выбор перспективных направлений развития, так как она должна не только приспосабливаться к изменяющимся внешним условиям, посредством адаптации своей внутренней среды, но и активно вносить изменения «на перспективу» развития. На основе статистической и финансовой отчетности изучены факторы и закономерности анализа и выбора перспективных направлений развития ООО «Ватт-Электросбыт». Исследование внутренней среды и внешних факторов, влияющих на деятельность субъекта хозяйствования, позволило выявить проблемы и перспективы развития ООО «Ватт-Электросбыт».

S. M. Soldatkina

Saransk Cooperative Institute (branch) of the Russian University of Cooperation, Saransk, e-mail: s.m.soldatkina@ruc.su

E. V. Kopylova

Saransk Cooperative Institute (branch) of the Russian University of Cooperation, Saransk

M. V. Kulagin

Saransk Cooperative Institute (branch) of the Russian University of Cooperation, Saransk

PRACTICAL ASPECTS OF ANALYSIS AND SELECTION OF PERSPECTIVE DIRECTIONS OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF A BUSINESS ENTITY

Keywords: analysis, external environment, internal environment, choice, prospective development.

This article examines the practical aspects of analyzing and selecting promising development directions for a specific business entity. It is established that the most important task of any modern organization is to conduct its business operations as efficiently and effectively as possible. At the same time, to ensure positive results, the organization needs to constantly analyze and select promising areas of development, since it must not only adapt to changing external conditions, by adapting its internal environment, but also actively introduce changes “for the future” of development. Using statistical and financial reporting, the factors and patterns of analyzing and selecting promising development directions for Vatt-Elektrosbyt LLC are examined. A study of the internal environment and external factors influencing the business entity’s activities revealed the challenges and development prospects for Vatt-Elektrosbyt LLC.

Введение

Необходимость обеспечения устойчивости предприятия определяет вектор приоритетных направлений развития и является первостепенной целью стратегических решений. Выбор перспективных направлений устойчивого развития экономического субъекта является достаточно проблемным аспектом в менеджменте отечественных компаний. Исследование практических аспектов деятельности российских компаний показало, что на современном этапе рыночных отношений принципы перспективного развития, как правило, не соблюдаются во многих компаниях, а большинство предпринимателей вообще игнорируют стратегическое управление долгосрочным развитием, преследуя, прежде всего свои финансово-экономические интересы краткосрочного характера.

Целью исследования является выбор перспективных направлений устойчивого развития (функциональных стратегий) ООО «Ватт-Электросбыт» по результатам анализа внутренней и внешней среды организации.

Материал и методы исследования

Анализ и выбор перспективных направлений развития представляет собой процесс определения стратегических направлений развития отдельных функциональных подразделений и организации в целом, который включает анализ ее внутренней и внешней среды предприятия, а также определение оптимальных путей достижения поставленных стратегических целей. То есть процесс анализа перспективных направлений устойчивого развития предприятия предполагает поиск актуальных в условиях неопределенной окружающей среды стратегических и тактических решений, способствующих достижению максимально значимых для предприятия результатов. Выбор перспективных направлений развития предприятия из множества выявленных стратегических и тактических решений можно представить в виде определенного порядка действий, реализация которых позволяет системно и эффективно планировать устойчивое развитие [1, с. 260].

В настоящее время в научной литературе представлено несколько подходов к реализации процесса анализа и выбора перспективных направлений развития предприятия (таблица).

Каждый из рассмотренных подходов имеет свои достоинства и недостатки. Так, преимуществом традиционного подхода является выбор стратегических решений из определенных заранее вариантов, но при этом данный подход не учитывает динамику процесса развития организации. Предпринимательский подход отражает выбор направлений развития с ориентацией на роль высшего менеджмента, но страдает субъективизмом. Процессный подход предполагает учет результатов исследования окружающей среды и использование системы показателей для оценки уровня реализации каждого этапа процесса, но в тоже время отсутствует системность при выборе стратегий развития. Системный подход ориентирован на оценку функциональных стратегий в рамках общей стратегии развития, но не решает проблему оптимального развития. Преимуществом ситуационного подхода является учет каждой конкретной ситуации, но при этом очень большая нагрузка ложится на менеджеров нижнего звена управления. Диагностический подход страдает высокой трудоемкостью проведения оценки и выбора.

На наш взгляд, наиболее приемлемый алгоритм анализа и выбора перспективных направлений устойчивого развития предприятия может включать следующие этапы.

Первый этап предполагает формирование стратегического видения и миссии, которые призваны определить цели предприятия и его предназначение. При определении видения не следует ориентироваться только на экономическую составляющую устойчивого развития, при установлении миссии следует обращать внимание на потребительскую ценность предприятия и его продукции.

Далее следует проводить анализ факторов внешней и внутренней среды предприятия на основе методик стратегического анализа. Важная особенность в процессе существования предприятия – это возможность постоянного роста [2, с. 63]. Анализ внутренней среды необходим для определения того, как предприятие выполняет собственную миссию и его отношение к потребителям. Данные факторы определяют сильные и слабые стороны предприятия, при этом поддаются контролю и корректировке в отличие от факторов внешней среды.

Подходы к реализации процесса анализа и выбора перспективных направлений развития предприятия

Наименование подхода	Основные положения
Традиционный	Базируется на применение традиционных методов и разработок стратегии развития предприятия: SWOT-анализ, пять сил конкуренции М. Портера, типовые стратегии, стержневые компетенции.
Предпринимательский	Стратегия и тактика существует в сознании менеджера как предвидение будущего организации; процесс формирования стратегии и тактики основан на интуитивном восприятии окружающей действительности; для предвидения характерна гибкость, так как менеджер вносит коррективы в стратегию, рождающиеся по ходу ее выполнения; предпринимательская стратегия нацелена на поиск образа организации в рыночной нише.
Процессный	Деятельность любой организации представляет собой непрерывный процесс, поэтому если рассматривать предприятие как систему процессов, то именно процессный подход является одним из возможных вариантов достижения перспективных направлений развития. Правильно отобранные процессы, а также система, построенная на этих процессах, должны отражать суть деятельности предприятия и его развитие в целях обеспечения устойчивости.
Диагностический	Предполагает оценку потенциала и положения компании и последующий выбор вариантов направлений развития на основе диагностики и анализа ее состояния по ограниченному и доступному кругу внутренних и внешних параметров.
Системный	Предприятие представляет собой систему, состоящую из частей, каждая из которых обладает своими собственными целями и задачами. Следовательно, под системным подходом при выборе перспективных направлений развития предприятия следует понимать подход к обеспечению устойчивости в производственной системе, в которой выделены взаимосвязанные элементы, внутренние и внешние факторы, влияющие на результаты ее функционирования.
Ситуационный	Организация в каждый данный момент обладает оценкой ситуации как единого согласованного целого, а не действия отдельных факторов. Такая интегрированная оценка составляет основу ситуационного управления, которое можно определить как управление целенаправленно обеспечивающее соответствие поведения организации как настоящей, так и будущей ситуации.

Источник: составлено авторами по [8].

При анализе и выборе перспективных направлений развития предприятия менеджерам необходимо добиться организованности и бесперебойной работы всех функциональных подсистем предприятия, так как они каждая по себе представляют вид устойчивости, объединив которые мы можем говорить о перспективах развития предприятия. Исследовав всю совокупность внутренних факторов, влияющих на перспективы развития предприятия, можно выделить факторы, которые предприятие должно учитывать в первую очередь и таким образом управлять ими и прогнозировать их изменение. Анализ внешней среды нацелен на оценку возможного влияния на предприятие политических, экономических, социально-культурных, технологических, экологических и других факторов, которые формируют возможности и угрозы для предприятия. Менеджменту необходимо не только определить текущее состояние факторов внешней среды,

но и сделать предположение о возможном их изменении в стратегической перспективе с целью дальнейшего моделирования поведения предприятия. Для проведения анализа могут применяться такие методы, как PESTLE-анализ, SWOT-анализ [3], анализ 5-ти сил конкуренции по Портеру и др.

На этапе целеполагания следует ориентироваться на методику «умных целей» SMART, предполагающих формулировку целей, которые должны быть конкретными, измеримыми, достижимыми, релевантными и ограниченными во времени [4]. На сегодняшний день отечественные предприятия отдают приоритет постановке финансово-экономических целей, но не следует забывать и о целях другого характера, при этом обеспечить их взаимосвязанность и системность.

В основе следующего этапа находятся результаты анализа факторов внутренней и внешней среды предприятия, которые принято делить на факторы прямого воздей-

ствия и факторы косвенного воздействия [5, с. 68]. Влияние каждого фактора на развитие предприятия может оцениваться, в том числе методом экспертной оценки. При выявлении негативного воздействия должны определяться альтернативные варианты стратегий, способствующие минимизации отрицательного эффекта. Каждый альтернативный вариант должен предполагать определение затратной части и эффекта для перспективного развития. На данном этапе ключевым является формирование функциональных стратегий подразделений в рамках общей стратегии развития предприятия. Исходя из сформированных альтернатив менеджмент определяет наиболее приемлемые варианты их достижения. Выбор перспективных направлений развития следует осуществлять исходя из максимального эффекта при минимальных затратах, из которой формируется сценарий действий, соответствующий принципам эффективного развития с учетом того, что внешняя среда претерпевает резкие изменения [6, с. 65]. Помимо экспертного метода на данном этапе можно использовать метод «Дерево решений», метод сценариев и др.

На последнем этапе выбранные функциональные стратегии (перспективные направления развития) предприятия доводят до структурных подразделений и приступают к их непосредственной реализации. В ходе реализации следует обеспечивать непрерывный контроль и промежуточную оценку эффективности. В случаях выявления отклонений фактических результатов реализации направления развития от запланированных следует обеспечить ее корректировку с целью обеспечения соответствия текущим условиям функционирования предприятия для устранения проблем, которые мешают предприятию эффективно функционировать [7, с. 238]. Для оценки эффективности реализации стратегии могут использоваться как экономические методы, так и методы современного стратегического анализа. Выбор метода зависит от масштабов и специфики деятельности компании, от состояния внешней среды и других факторов. Наиболее распространенные методы: метод соотношения «затраты-результат», система сбалансированных показателей, оценка соответствия достигнутых показателей запланированным и др.

Далее на примере конкретного предприятия рассмотрим как на практике реализуются отдельные этапы процесса анализа и выбора функциональных стратегий (перспективных направлений) развития.

Результаты исследования и их обсуждение

ООО «Ватт-Электросбыт» является одним из крупнейших на данный момент гарантирующих поставщиков электрической энергии по Республике Мордовия [9]. В 2024г. она занимала второе место на отраслевом рынке РМ, где проживает 765,9 тыс. человек на территории площадью 26,2 тыс. км.

Видение и миссию ООО «Ватт-Электросбыт» в современной трактовке можно определить, как: «Обеспечение качественного и бесперебойного электроснабжения потребителей с целью повышения качества их жизни».

В процессе исследования внутреннего потенциала с использованием матрицы сильных и слабых сторон предприятия, являющейся составной частью SWOT-анализа, были выделены сильные стороны ООО «Ватт-Электросбыт», которые способствуют достижению устойчивого развития: предоставление уникальной услуги высокой необходимости; лидирующие позиции на отраслевом рынке; наличие автоматизированной системы коммерческого учета электропотребления бытовых потребителей; хорошая репутация у заинтересованных сторон; наличие положительных результатов деятельности; достаточный уровень квалификации персонала и др. И слабые стороны ООО «Ватт-Электросбыт», которые необходимо нивелировать, так как они препятствуют достижению оптимального уровня развития: отсутствие стратегии развития; недостаточный уровень маркетинга; высокая себестоимость основной деятельности; низкая финансовая устойчивость; высокий объем дебиторской и кредиторской задолженности; финансирование текущей деятельности за счет заемных средств; проблемы в подборе, отборе и адаптации персонала, так как отмечена достаточно высокая текучесть персонала; отсутствие взаимосвязи между стимулированием и производительностью труда; недостаточный уровень привлечения персонала к принятию решений. и др.

PESTLE-анализ показал, что среди факторов макроокружения, которые влияют

на деятельность ООО «Ватт-Электросбыт», можно выделить следующие:

- политические – современная политика нашего государства создает предпосылки к ужесточению налоговой политики, что может негативно сказаться на финансовом результате (прибыли) организации, так как могут быть добавлены новые налоги для существующего режима налогообложения и могут быть увеличены ставки текущих налогов. Развитию ООО «Ватт-Электросбыт» может способствовать поддержка со стороны государства, реализация национальных проектов в РМ в различных областях. В данный момент государственно-частное партнерство в сфере ЖКХ имеет тенденции к улучшению и развитию, поэтому существует возможность получения дополнительной поддержки со стороны государства.

- экономические – уровень инфляции и курс национальной валюты на данный момент являются ключевыми факторами, негативное влияние которых может отрицательно сказываться на работе организации. Их колебания и изменения сказываются в том числе на поставщиках, что приводит к изменениям цен на ресурсы и повышению расходов. От уровня доходов населения и организаций, своевременного их получения, зависит платежеспособность ООО «Ватт-Электросбыт», так как доходы от реализации электроэнергии являются основными для предприятия. Их снижение влияет на задолженности перед поставщиками.

- социальные – данная совокупность факторов оказывает сравнительно небольшое влияние на организацию. Но от качества и уровня образования может появиться проблема нехватки квалифицированных кадров, что потом повлияет на качество работы.

- технологические – не оказывают достаточно сильного влияния, так как организация использует в текущий период времени современное оборудование и технологии. Но какие-либо новые разработки в сфере электроснабжения могут оказать положительное влияние на качество предоставления услуг. В настоящий период времени можно выделить такие факторы, как: наличие информационных систем, позволяющих автоматизировать бизнес-процессы; наличие эффективных телекоммуникационных систем

- правовые – возможное изменение законодательства в области тарифного регулирования является фактором, оказывающим сильное воздействие на ООО «Ватт-

Электросбыт», так как цены на услуги организация не может устанавливать сама исходя из рыночной конъюнктуры. Особенностью сферы электроснабжения является необходимость утверждения в уполномоченном органе экономически обоснованного тарифа или цены за 1 Квт потребленной электроэнергии. Поэтому изменения в тарифном регулировании могут повлиять на конечную доходность. Ужесточение норм в области окружающей среды может негативно сказаться на прибыли организации за счет увеличения штрафов, а также может потребовать вложения денежных средств в изменение технологий оказания услуг, замену оборудования, переобучение персонала.

Анализ 5-ти сил конкуренции по Портеру показал, что общий уровень влияния факторов микроокружения на деятельность ООО «Ватт-Электросбыт» – средний. Предприятие обладает уникальной и незаменимой услугой, которая не имеет на данный момент аналогов. Но рынке имеется достаточное количество крупных конкурентов, возможно появление новых организаций, поэтому возможности для развития могут быть ограничены. Кроме того, ООО «Ватт-Электросбыт» закупает электроэнергию на оптовом рынке и поставляет ее юридическим и физическим лицам. Поставщиков электроэнергии сложно заменить из-за зон их действия, издержки переключения на альтернативных поставщиков высоки.

На современном этапе стратегическая цель ООО «Ватт-Электросбыт» определяется, как: удовлетворение спроса потребителей посредством предоставления им комплекса услуг, которые связаны с электроснабжением, на основе гарантированного стандарта качества обслуживания. При этом главными приоритетами являются повышение эффективности деятельности и повышение уровня качества обслуживания.

Оценивая возможности и угрозы в окружающей бизнес-среде предприятия, сильные и слабые стороны организации в функциональных областях руководству ООО «Ватт-Электросбыт» можно предложить действовать в следующих направлениях перспективного развития.

Финансовая стратегия. На наш взгляд, одним из факторов получения резервов роста прибыли может являться пересмотр подходов к работе с кредиторами и дебиторами, прежде всего с потребителями. В целях снижения дебиторской задолженности

и обеспечения высокой собираемости платежей можно разработать и внедрить систему предоставления скидок для потребителей за своевременную оплату услуг. Для снижения задолженности необходимо ввести в практику заключение договоров уступки права требования (цессии). Чтобы избежать проблему повышения цен на ресурсы и, соответственно, себестоимости необходимо заключать договоры поставки на определенных условиях, устраивающих обе стороны и не ставящих их деятельность под угрозу. Данные рекомендации позволят оптимизировать расчеты по обязательствам перед контрагентами, повысить платежеспособность, финансовую устойчивость и снизить собственную кредиторскую задолженность.

В дальнейшем, организация может увеличить свою выручку и прибыль за счет реализации новых проектов. В рамках реализации новых проектов может быть использована популярная в данный момент форма ГЧП, как концессионное соглашение, в рамках которого можно привлечь публичную сторону к оказанию помощи, частичному финансированию предполагаемых мероприятий, обеспечению дополнительных льгот и субсидий, в качестве гаранта или поручителя при получении инвестиционного кредита или займа. Таким образом, можно будет снизить сложности и риски при реализации проекта.

Торгово-технологическая стратегия. Учитывая важность вопроса качества предоставления услуг, ООО «Ватт-Электросбыт» ежегодно разрабатывает и реализует план мероприятий, включающий в себя совершенствование деятельности. Организацией была внедрена автоматизированная система коммерческого учета электропотребления бытовых потребителей г.о. Саранск» (АСКУПЭ БП). Далее предприятию следует разработать и утвердить политику и цели в области качества, осуществить планомерное внедрение системы менеджмента качества в деятельность предприятия. Улучшение системы менеджмента качества может привести к значительному расширению направлений повышения качества услуг электроснабжения, оптимизации деятельности подразделений и минимизации вероятности возникновения проблем.

Так как стратегическое планирование является отправной точкой осуществления текущего планирования, влияющего на расчет экономически обоснованного тарифа,

от которого зависят доходы предприятия, то деятельность в данном направлении требует предельной точности. Поэтому, для отдела реализации электрической энергии необходимо разработать и утвердить процедуру определения плановых объемов услуг по электроснабжению на основе договоров предыдущего периода и поступающей информации от потребителей. А для определения точных нормативов потребления энергоресурсов и показателей потерь в электрических сетях необходимо воспользоваться услугами сторонних организаций, так как ответственные структурные подразделения предприятия не всегда предоставляют точные данные, которые влияют на планирование деятельности ООО «Ватт-Электросбыт». Своевременное и качественное планирование закупок и поставок электрической энергии, заключение договоров с контрагентами для осуществления производственной программы – одна из основных задач ООО «Ватт-Электросбыт».

Маркетинговая стратегия. Сфера электроснабжения, как отрасль, имеет специфические особенности, накладывающие свой отпечаток на маркетинговую деятельность организаций. Следует заметить, что маркетингу в ООО «Ватт-Электросбыт» по разным причинам не уделяется особого внимания. Одной из причин является монополия электроснабжающих организаций в продаже своих услуг, а также уникальность и незаменимость электрической энергии как товара. Другой причиной можно считать недостаточный опыт работы предприятия в данной сфере. Отсутствие необходимого финансирования несущественно влияет на маркетинг, потому что особенности отрасли не требуют проведения глобальных рекламных кампаний и маркетинговых исследований, рынку электроснабжения требуется информация о результатах работы организации, надежности, качестве предоставляемых услуг, то есть репутация.

В дальнейшем необходимо принимать больше маркетинговых усилий для достижения стратегических целей и реализации перспективных направлений развития. Предприятие функционирует в постоянно меняющейся конкурентной среде, количество конкурентов на потребительском рынке постоянно увеличивается. Поэтому организации следует проводить постоянный анализ сильных и слабых сторон своих конкурентов, чтобы определять возможные угрозы

и выявлять новые технологии, лучшие практики ведения деятельности.

По нашему мнению, для повышения информированности заинтересованных сторон (государство, инвесторы, потребители и др.) необходимо усовершенствовать собственный сайт, а именно сделать его более информативным, либо создать специализированный информационный портал для публикации всех необходимых сведений о своей деятельности, результатах работы, а также для обеспечения обратной связи с потребителями.

Стратегия управления. Стратегия развития предполагает использование современных способов управления, поэтому становится очевидным, что организационная структура управления ООО «Ватт-Электросбыт» требует изменений. Линейно-функциональная структура предприятия построена таким образом, чтобы обеспечить в экономическом и организационном отношениях единство всех частей организации, наилучшим образом использовать трудовые ресурсы, но обладает недостатками, которые снижают ее эффективность. Поэтому можно предложить такие основные мероприятия по совершенствованию организационной структуры управления ООО «Ватт-Электросбыт» как: введение в структуру должности заместителя директора по стратегическим направлениям развития, который будет находиться в подчинении генерального директора предприятия и его зоной ответственности, прежде всего будет, организация и контроль за разработкой и реализацией стратегии развития предприятия, которой будут заниматься сотрудники отдела стратегического развития, кроме того в его подчинение можно перевести отдел продаж электрической энергии, отдел кадров, который, в свою очередь, должен проводить тренинги для формирования дружеской атмосферы между сотрудниками всех подразделений и улучшения их взаимодействия в процессе выполнения заданий, устанавливать возможности для контакта обычных сотрудников с директором предприятия.

С учетом потребности участия всех подразделений и специалистов ООО «Ватт-Электросбыт» в ходе процесса выбора и реализации перспективных направлений развития, важным становится вопрос движения информации на предприятии, который требует необходимости использования современных систем сбора, обработки и обмена информацией. По этой причине, в ка-

честве стратегического изменения, повышающего эффективность плановой работы, можно предложить внедрить в деятельность ООО «Ватт-Электросбыт» современную информационную систему.

Безусловно, данный процесс является длительным и требует определенного объема финансовых ресурсов. Техническое обеспечение системы автоматизации информации должно включать в себя следующие составляющие: соответствующее программное обеспечение; перечень внешних источников информации; перечень внутренних источников информации; программы для осуществления коммуникации между субъектами управления, позволяющие осуществлять документооборот с минимальными временными затратами.

Кадровая стратегия. Деятельность ООО «Ватт-Электросбыт» в условиях рынка показывает острую необходимость в реализации данной стратегии. Предприятию необходимо повышать качество кадрового состава за счет использования современных методик управления персоналом. Именно работники – это источник ключевых компетенций предприятия, которые формируют его конкурентоспособность.

Заключение

Особенность деятельности предприятия состоит, прежде всего, в готовности в сложных условиях неустойчивости влияния факторов внешней и внутренней среды использовать такие технологии и механизмы, которые позволили бы планомерно развиваться, быть восприимчивыми к обновлениям, заблаговременно проводить качественные изменения. Долговременный успех организации все в большей степени зависит от учета влияния факторов внешней и внутренней среды на все виды деятельности, анализа и выбора перспективных направлений развития. Но, предприятие не всегда имеет установленные векторы перспективного развития и в большей степени ориентировано на оперативное управление с решением возникающих вопросов и проблем. Отсутствие утвержденной системы стратегического развития ставит под угрозу результаты деятельности и будущую устойчивость ООО «Ватт-Электросбыт», так как долгосрочное направление развития организации определяется сферой деятельности, состоянием внутреннего потенциала и положением во внешней среде [10, с. 79]

Для перехода на более высокий уровень развития ООО «Ватт-Электросбыт» необходимо точное определение глобальных, перспективных задач, чтобы обеспечить целевую направленность ограниченных ресурсов, сфокусировать работу и представить мероприятия, способные обеспечить достижение стратегических целей перспективного развития. Поэтому представляется целесообразным разработать рекомендации по выбору перспективных направлений (функциональных стратегий) в рамках стратегии развития ООО «Ватт-Электросбыт», которые позволят принять к учету все факторы и получить «на выходе» желаемый результат – реализация перспективных направлений развития предприятия. В результате формирования стратегии руководство полу-

чит возможность сконцентрировать усилия на приоритетных направлениях развития организации, направляя на их реализацию ресурсы и делегируя решение вопросов тактического и оперативного управления всему коллективу организации.

В итоге следует отметить, что для решения ключевой проблемы и перехода на более высокий уровень развития предприятию необходим выбор и реализация целей перспективного развития. В данном ключе для достижения стратегической цели ООО «Ватт-Электросбыт» необходимо формировать и реализовывать такие функциональные стратегии предприятия как: финансовая стратегия, торгово-технологическая стратегия, маркетинговая стратегия, стратегия управления и кадровая стратегия.

Библиографический список

1. Дегтярева В.В., Пугач А.Д. Сравнительный анализ существующих направлений устойчивого развития // Инновации и инвестиции. 2024. № 6. С. 260-263. EDN: BCFHMS.
2. Прямухина О.А., Гориславская Н.В., Шендо В.Г., Джежелый С.В. Комплексный подход к стратегии устойчивого развития организации на основе учетно-аналитической информации // Вестник АГТУ. Серия: Экономика. 2024. № 2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/kompleksnyy-podhod-k-strategii-ustoychivogo-razvitiya-organizatsii-na-osnove-uchetno-analiticheskoy-informatsii> (дата обращения: 07.08.2025). DOI: 10.24143/2073-5537-2024-2-59-68. EDN: DTNYIQ.
3. Крапивин И.О. Современные тенденции развития методологии стратегического планирования на предприятиях высокотехнологичных отраслей промышленности // Международный научно-исследовательский журнал. 2023. № 8 (134). URL: <https://research-journal.org/archive/8-134-2023-august/10.23670/IRJ.2023.134.118> (дата обращения: 03.08.2025). DOI: 10.23670/IRJ.2023.134.118.
4. Сергеева А.М. Метод SMART, как стратегия целеполагания в образовательном процессе // Проблемы науки. 2024. № 6 (87). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/metod-smart-kak-strategiya-tselepolaganiya-v-obrazovatelnom-protsesse> (дата обращения: 04.08.2025).
5. Стахеева Л.М., Рушицкая О.А., Фетисова А.В., Кружкова Т.И., Батракова С.И. Влияние факторов внутренней и внешней среды предприятия на успешность его деятельности // Право и управление. 2024. № 6. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vliyanie-faktorov-vnutrenney-i-vneshney-sredy-predpriyatiya-na-uspeshnost-ego-deyatelnosti> (дата обращения: 07.08.2025). DOI: 10.24412/2224-9133-2024-6-66-71. NIION: 2021-0079-6/24-455. MOSURED: 77/27-025-2024-6-455.
6. Новоселов А.Л., Новоселова И.Ю., Желтенков А.В. Перспективы развития предприятия: анализ и моделирование // Вестник Московского государственного областного университета. Серия: Экономика. 2021. № 4. С. 64–75. DOI: 10.18384/2310-6646-2021-4-64-75.
7. Тускаева М.Р. Факторы, влияющие на эффективность функционирования // Вестник Московского университета МВД России. 2023. № 4. С. 238-240. DOI: 10.24412/2073-0454-2023-4-238-240. EDN: NPSTAA.
8. Ансофф И. Стратегическое управление: учебное пособие. М.: Экономика, 2019. 519 с.
9. Официальный сайт ООО «Ватт-Электросбыт». URL: <https://skwes13.ru> (дата обращения: 07.08.2025).
10. Солдаткина С.М., Копылова Е.В., Чиранова Т.И. Теоретические и методические аспекты управления конкурентоспособностью организации // Финансовая экономика. 2021. № 1. С. 78-82. EDN: HJZZCB.

УДК 338.364

Е. В. Стомба

Бирский филиал ФГБОУ ВО «Уфимский университет науки и технологий», Бирск,
e-mail: stovba2005@rambler.ru

А. Г. Шарафутдинов

ФГБОУ ВО «Башкирский государственный аграрный университет», Уфа

М. С. Швецов

ФГАОУ ВО «Казанский (Приволжский) федеральный университет», Казань

А. В. Стомба

Бирский филиал ФГБОУ ВО «Уфимский университет науки и технологий», Бирск

Н. А. Сафиуллина

ФГБОУ ВО «Башкирский государственный аграрный университет», Уфа

Е. В. Прахова

ФГБОУ ВО «Башкирский государственный аграрный университет», Уфа

ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ ПРЕДПРИЯТИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

Ключевые слова: цифровизация, бизнес-процессы, цифровые технологии, цифровая трансформация, Big Data, предикативная аналитика.

В статье актуализируется необходимость активной цифровизации бизнес-процессов как инновационного направления развития отечественных предприятий. Представлены результаты краткого контент-анализа зарубежного опыта исследований и успешных практик в области цифровизации бизнес-деятельности международных компаний. Показано, что наблюдаемая цифровая трансформация бизнес-процессов деятельности представляет реальный стратегический инструмент для российских предприятий в современной инновационной экономике. Подробно изучены особенности применения современными организациями технологий предикативной аналитики и Big Data. Представлена модель адаптации Big Data для практического внедрения в бизнес-процессы организаций и на данной основе сформированы авторские рекомендации для перехода компаний к инновационному развитию и цифровой трансформации. Резюмируется, что внедрение передовых цифровых инструментов позволит обеспечить ускоренную трансформацию традиционной функциональной формы управления к процессно-ориентированной модели развития компаний, которая базируется на интеграции инноваций, Big Data, технологий предикативной аналитики и искусственного интеллекта.

E. V. Stovba

Birsk Branch of Ufa University of Science and Technology, Birsk,
e-mail: stovba2005@rambler.ru

A. G. Sharafutdinov

Bashkir State Agrarian University, Ufa

M. S. Shvetsov

Kazan (Volga Region) Federal University, Kazan

A. V. Stovba

Birsk Branch of Ufa University of Science and Technology, Birsk

N. A. Safiullina

Bashkir State Agrarian University, Ufa

E. V. Prahova

Bashkir State Agrarian University, Ufa

DIGITAL TRANSFORMATION OF BUSINESS PROCESSES IN THE MODERN CONDITIONS OF INNOVATIVE ECONOMY DEVELOPMENT

Keywords: digitalization, business processes, digital technologies, digital transformation, Big Data, predictive analytics.

This article highlights the need for active digitalization of business processes as an innovative development direction for domestic enterprises. It presents the results of a multiple content analysis of international research experience and successful practices in the field of digitalization of business activities at international companies. It demonstrates that the observed digital transformation of business processes represents a real strategic tool for Russian enterprises in the modern innovative economy. The application of predictive analytics and Big Data technologies by modern organizations is examined in detail. A model for adapting Big Data for practical implementation in organizational business processes is presented, and based on this, recommendations for companies' transition to innovative development and digital transformation are developed. It is concluded that the implementation of advanced digital tools will ensure an accelerated transformation of the traditional functional form of management to a process-oriented model of company development based on the integration of innovation, Big Data, predictive analytics technologies, and artificial intelligence.

Введение

В настоящих условиях наблюдаемые тренды и вызовы, непосредственно связанные с глобальной нестабильностью, широкомасштабным внедрением инновационных технологий, цифровизацией и ростом конкуренции активно воздействуют практически на все сферы и сектора мировой экономики. Можно констатировать, что цифровая трансформация как инновационное направление повышения эффективности бизнес-процессов является объективной и необходимой реальностью для большинства отечественных предприятий.

На современном этапе, активно используемые и внедряемые компаниями цифровые инструменты и IT-решения, становятся ключевой составляющей формируемой новой стратегической модели управления и менеджмента [1]. Например, такие цифровые технологии, как предиктивная аналитика, Big Data и искусственный интеллект позволяют уменьшить степень неопределенности, проектировать и улучшить точность принимаемых управленческих решений, и на данной основе их применение помогает сформировать конкурентные преимущества для компаний. В свою очередь, использование предприятиями цифровых технологий (таких, как ERP- и CRM-систем) определяет оптимизацию имеющихся в наличии ресурсов, существенное снижение операционных рисков и транзакций, что способствует повышению производительности труда работников [4]. Как

справедливо отмечают российские ученые, «цифровизация экономической сферы жизнедеятельности общества автоматизирует учет и анализ показателей финансового состояния предприятия, а также оптимизирует процесс принятия управленческих решений» [7, с. 96].

Сегодня реализация мероприятий по цифровизации бизнес-процессов отражает совершенствование деятельности компаний по достижению целей устойчивого развития. Так, в исследовании китайских научных сотрудников на примере стран «Большой семерки» подчеркивается взаимосвязь внедрения цифровизации, экологических технологий, улучшение отдельных параметров деловой активности компаний и их позитивное воздействие на ускорение экономического роста [10]. Важно отметить, что в данной публикации подчёркивается необходимость повышения самого качества реализации институционального регулирования цифровой среды и инфраструктуры предприятий.

Исследование, проведенное на основе информации, представленной выборкой опросов 485 сотрудников индийских компаний в сфере розничной торговли, определяет значительный модулирующий эффект, оказываемый цифровыми технологиями, который усиливает финансовые, экологические и социальные аспекты бизнес-деятельности предприятий [9]. В данном аспекте для достижения устойчивого успеха компаниям следует активно при-

менять такие инструменты генеративного искусственного интеллекта (Gen-AI), как чат-боты, визуальный поиск. При этом реализация омниканальных стратегий маркетинга в сочетании с масштабированием цифровых данных позволяет ритейлерам существенно улучшить качество обслуживания клиентов, оптимизировать торговые операции и стимулировать рост продаж товаров на основе внедрения цифровых инноваций и решений.

Безусловно, цифровые технологии могут быть использованы для разработки и внедрения инновационных бизнес-моделей в производственных компаниях. Так, осуществленные расчеты при использовании статистических показателей 236 типичных китайских производственных компаний, показали зависимость между применением цифровых технологий и развитием инновационных бизнес-моделей в цифровом контексте [11]. В то же время, как отмечают австрийские ученые, семейные бизнес-предприятия особенно осторожно подходят к принятию цифровых инноваций. При этом цифровая трансформация самих бизнес-процессов является успешной и эффективной при условии, если она рассматривается в качестве стратегической ориентации компании [8]. По мнению этих научных специалистов, стратегическая ориентация на цифровизацию бизнес-процессов предприятий должна включать комплексную оценку следующих составляющих: открытость к цифровизации, анализ цифровых данных как информационного ресурса, стремление руководства к формированию индивидуальных цифровых решений, настойчивость при реализации планов цифровизации и вовлеченность сотрудников в процессы цифровизации.

Актуальность выбранной проблематики определяется тем, что наблюдаемая цифровая трансформация бизнес-процессов деятельности предприятий представляет реальный стратегический инструмент и является объективной необходимостью для российских компаний в современной инновационной экономике.

Материалы и методы исследования

Цель исследования заключается в изучении особенностей применения цифровых технологий (Big Data, предикативной аналитики) для повышения эффективности бизнес-процессов предприятий, разработке

рекомендаций для перехода отечественных компаний к инновационному развитию и цифровой трансформации. Концептуальной основой базы исследования отражены фундаментальные положения современных теорий цифровой (инновационной) экономики и стратегического управления бизнес-процессами предприятий. Методологическим базисом исследования представлены публикации и научные труды российских и зарубежных ученых-экономистов, посвященные стратегическим аспектам развития цифровизации, использованию в реальной бизнес-практике компаний таких инструментов, как Big Data, предикативная аналитика, искусственный интеллект.

Настоящее исследование в комплексном отношении опиралось на количественные и качественные информационные массивы и источники реальной статинформации. В свою очередь, применение системного подхода позволяет рассматривать бизнес-процессы при интеграции цифровых технологий в качестве взаимосвязанной и взаимозависимой составляющей производственно-экономической деятельности предприятий. При проведении контент-анализа использовались результаты опросов, проведенных научными сотрудниками ВШЭ относительно воздействия цифровизации на процессы управления и стратегического менеджмента российских компаний, а также практические кейсы успешного внедрения Big Data и технологий предиктивной аналитики (компаний Amazon, UPS, Siemens и др.).

Результаты исследования и их обсуждение

В условиях глобальной нестабильности и волатильности мировых рынков, улучшение эффективности управления становится ключевым драйвером повышения конкурентоспособности организаций на рынке. Следует подчеркнуть, что наличие базовой цифровизации для современных компаний уже не становится чем-то экстраординарным.

Проведенный нами контент-анализ показал, что повышение уровня операционной эффективности можно добиться только радикальными преобразованиями и, в частности, при цифровой трансформацией бизнес-процессов предприятий. Основой данной трансформации является интеграция цифровых технологий в дея-

тельность компаний что, в свою очередь, определяет концептуальное переосмысление существующих операционных моделей и экосистемных взаимодействий. Сегодня многие руководители организаций осознают значение внедрения новейших технологий в бизнес-процессы. Данный тезис подтверждается данными опроса ВШЭ по степени влияния цифровой трансформации на управление (табл. 1).

В настоящее время успешные бизнес-структуры используют огромные объемы данных, генерируемые поставщиками, внутренними процессами и рыночными тенденциями. Традиционные методы анализа уже

не справляются с такой нагрузкой, поэтому компании все чаще обращаются к технологиям Big Data и предиктивной аналитике (табл. 2).

Данные таблицы 2 наглядно демонстрируют, как современные компании используют Big Data и технологии предиктивной аналитики для решения конкретных бизнес-задач, получая при этом измеримую выгоду. Эти цифровые инструменты позволяют не только обрабатывать большие массивы статинформации, но и прогнозировать будущие события, оптимизируя стратегии управления бизнес-процессами организациями.

Таблица 1

Данные опроса по степени влияния цифровой трансформации на управление

Области	Ключевые данные
Приоритетные технологии	76% организаций внедряют системы автоматизации (ERP, CRM) для повышения эффективности деятельности. AI и Big Data – технологии для старта цифровизации (77% и 68% компаний планируют их внедрять).
Цифровизация процессов	Производство и разработка – лидеры по внедрению (50,5% и 28,6%). Стратегическое управление цифровизировано лишь у 15,2% компаний.
Трансформация управления	67% организаций ожидают изменения в стратегическом управлении к 2025 г. с учетом внедрения Big Data и AI. Администрирование (финансы, HR) трансформировано для 58,2% компаний.
Барьеры внедрения	Дефицит финансирования (56,2%), нехватка готовых решений (37,4%), низкая цифровая компетентность сотрудников (33,4%). Для ЖКХ, энергетики и строительства финансирование – это ключевые проблемы.
Отказ от цифровизации	61% компаний не используют технологии из-за отсутствия потребностей. Другие причины: недостаточный бюджет (24%), нежелание менять бизнес-модель (17%).

Источник: составлена авторами по [3].

Таблица 2

Особенности применения компаниями Big Data и предиктивной аналитики

Сфера деятельности	Применение и возможности	Технологии и решения	Реальные кейсы
Маркетинг и продажи	Анализ поведения клиентов, персонализация предложений, прогноз спроса и динамическое ценообразование	Системы CRM, ML-алгоритмы, Google Analytics 360	Amazon увеличил конверсию на 35% с помощью рекомендательных систем
Финансовый сектор	Поиск мошеннических операций, скоринг клиентов, алгоритмический трейдинг	Нейросети для Fraud Detection, Apache Spark	Т-Банк применяет Big Data при согласовании и одобрении кредитов
Цепочки поставок и логистика	Прогнозная аналитика для управления запасами, оптимизация маршрутов доставки	IoT-датчики, системы GPS-мониторинга, TMS	UPS сократила расходы на топливо на 15% с помощью анализа маршрутов
Производство (Industry 4.0)	Предиктивное обслуживание оборудования, контроль качества продукции	Промышленный IoT, компьютерное зрение, цифровые двойники	Siemens устраняет 90% технических поломок при применении датчикам
Управление персоналом	Анализ эффективности сотрудников, прогноз текучести кадров	HRM-системы, NLP для анализа резюме, психометрия	Сбербанк использует AI для подбора топ-менеджеров

Источник: составлена авторами.

Безусловно, цифровые технологии продолжают развиваться, предлагая компаниям новые возможности для оптимизации своей бизнес-деятельности. Ключевые преимущества по внедрению «цифры» включают: увеличение доходности бизнеса на 15-25%, снижение операционных затрат на 10-30%, повышение точности управленческих решений и улучшение клиентского опыта. В таких областях как маркетинг и персонализация международные компании используют Big Data для сегментации аудитории (при анализе поведения клиентов), прогнозирование трендов (например, Netflix проектирует степень популярности предлагаемого контента), динамическое ценообразование (авиакомпания, ритейл) [2]. В сфере финансов и риск-менеджмента специалистами успешно применяются цифровые инструменты, например, технологии кредитного скоринга (банки анализируют поведение заемщиков). Для АПК эффективным является применение дронов, роботов [6]. При этом следует отметить, что для многих агрокомпаний возникают определенные барьеры и проблемы при попытке реализации полученных цифровых решений [5].

В таблице 3 авторами представлена конкретная модель адаптации Big Data для внедрения в бизнес-процессы организаций.

По нашему мнению, для достижения устойчивых результатов компаниям необходимо не только внедрять современные инструменты, такие как Apache Spark или TensorFlow, но и инвестировать значительные финансовые средства в программы обучения персонала, а также разрабатывать и активно внедрять стратегии постепенного масштабирования цифровых решений. Представленная в таблице 3 пошаговая модель внедрения может служить практическим руководством для лиц, принимающих решения, в организациях, которые только начинают внедрять процессы цифровой трансформации.

Конечно, сами представители бизнес-сообщества должны осознавать, что для перехода к модифицированной бизнес-модели, непосредственно ориентированной на повышение конкурентных преимуществ с учетом интеграции цифровых технологий, необходима глобальная перестройка всех реализуемых производственно-экономических процессов. В таблице 4 сформированы авторские рекомендации для перехода отечественных компаний к инновационному развитию и цифровой трансформации.

Таблица 3

Модель адаптации Big Data для внедрения в бизнес-процессы организаций

Этап	Мероприятия	Инструменты, технологии	Результаты
1. Определение целей	- Анализ бизнес-проблем - Постановка KPI - Выбор приоритетных направлений	- SWOT-анализ - Методология OKR/SMART	Четкое понимание задач для Big Data
2. Оценка инфраструктуры	- Аудит текущих данных - Анализ ИТ-инфраструктуры - Расчет бюджета	- Apache Atlas - Инвентаризационные системы	Отчет о готовности к внедрению
3. Сбор данных	- Настройка источников данных - Организация ETL-процессов - Обеспечение безопасности	- Apache Kafka - Talend - AWS Glue	Единое хранилище данных
4. Обработка данных	- Очистка данных - Нормализация форматов - Обогащение данных	- Apache Spark - Python (Pandas) - Trifacta	Качественные данные для анализа
5. Аналитика и ML	- Разработка моделей - Визуализация данных - Тестирование гипотез	- TensorFlow - Tableau - Power BI	Рабочие аналитические модели
6. Внедрение в процессы	- Интеграция с бизнес-процессами - Обучение сотрудников - Настройка мониторинга	- Docker - Kubernetes - CI/CD системы	Функционирующая система
7. Поддержка и развитие	- Постоянный мониторинг - Оптимизация моделей	- Prometheus - Grafana - A/B тестирование	Непрерывное улучшение системы

Источник: составлена авторами.

Таблица 4

Авторские рекомендации для перехода российских компаний к инновационному развитию и цифровой трансформации

Сферы рекомендаций	Технологии и практические рекомендации
Стратегия и Лидерство	<i>Технологии:</i> системы стратегического управления (BSC/KPI-панели), платформы управления портфелем проектов (PPM). <i>Рекомендации:</i> формализация ЦТБП в стратегической карте предприятий; назначение ответственного за цифровую трансформацию с прямым подчинением руководителю; регулярный мониторинг прогресса.
Реинжиниринг для автоматизации	<i>Технологии:</i> инструменты моделирования процессов (BPMN 2.0, ARIS), ПО для симуляции процессов. <i>Рекомендации:</i> проведение глубокого анализа процессов «as-is» с выявлением узких мест; разработка «to-be» моделей с фокусом на клиентском опыте
Технологии цифрового развития	<i>Технологии:</i> RPA, AI/ML (NLP, предиктивная аналитика), IoT, Big Data платформы, Low-code/No-code, облачные сервисы (SaaS, PaaS), блокчейн. <i>Рекомендации:</i> выбор технологий на основе требований перепроектированного процесса и целевых KPI; приоритет модульных и интегрируемых решений (API-first).
Системное управление изменениями и развитие компетенций	<i>Технологии:</i> цифровые платформы обучения (LMS), системы внутренних коммуникаций, инструменты коллаборации. <i>Рекомендации:</i> реализация программы изменений по модели ADKAR/Коттера; разработка дорожной карты обучения цифровым навыкам; создание кросс-функциональных команд; внедрение метрик вовлеченности персонала; инвестиции в получение цифровых навыков.
Управление данными как стратегическим активом	<i>Технологии:</i> платформы Data Governance/MDM, ETL-инструменты, DQ-решения, хранилища данных (Data Lakes/Warehouses), BI-системы. <i>Рекомендации:</i> разработка политики Data Governance (качество, безопасность, метаданные); создание единых справочников и «золотых записей»; обеспечение сквозной аналитики процессов.
Гибкое управление	<i>Технологии:</i> инструменты Agile/DevOps платформы для A/B-тестирования, системы мониторинга процессов (Process Mining). <i>Рекомендации:</i> запуск пилотных проектов на ограниченном контуре с четкими критериями успеха; применение гибкой методологии для ЦТБП – проектов.

Источник: составлена авторами.

Осуществление успешной цифровой трансформации не представляется возможным без стратегического переосмысления и реформирования приоритетов компаний. Например, такие инструменты стратегического управления как PPM-платформы, BSC и KPI-панели, помогают реализовать бизнес-процессы для стратегических карт организаций в цифровой метрике и в цифровом формате. Также следует выделить приоритетность модульности цифровых решений на основе сокращения процессов автоматизации неоптимизированных бизнес-процессов компаний. Проведение данных мероприятий будет минимизировать степень рисков технологической зависимости, позволит существенно уменьшить затраты на внедрение «цифры» и обеспечит гибкость цифровой среды организаций. К планированию цифровой трансформации бизнеса необходимо отнести следующие направления:

- определение приоритетов цифровой трансформации хозяйствующих субъектов, включая выбор стратегических направлений развития цифровой трансформации на уровне отдельных подразделений компаний (отделов маркетинга, продаж, финансов, производства, поддержки бизнеса) и конкретных бизнес-процессов;
- новые информационные технологии, которые предполагается использовать для цифровой трансформации бизнес-деятельности компаний.

Объективно необходимым условием для формирования оптимальной управленческой структуры организаций является возможный ввод новых должностей сотрудников с соответствующими цифровыми компетенциями. В основном компании не выделяют отдельные должности заместителя директора по цифровой трансформации, и данный пост преимущественно занимает заместитель директора по развитию бизне-

са. При этом некоторые генеральные директора считают отделы цифровой трансформации излишними формированиями, и они зачастую пользуются услугами аутсорсинговых цифровых компаний. В то же время персонал отделов цифровой трансформации может анализировать новейшие открытия в сфере IT и успешно реализовывать цифровые решения.

Заключение

Таким образом, успешная цифровая трансформация бизнес-процессов представляет сложный, но необходимый стратегический путь, требующий не только определенных инвестиций в технологии, но и радикального пересмотра действующих подходов к управлению, организации, работе с людьми и информационными данными компаний. Следует подчеркнуть, что цифровизация отражает объективную необходимость для компаний, стремящихся обрести конкурентные преимущества в условиях инновационной экономики. При этом в контексте концепции устойчивого развития цифровизация бизнес-деятельности представляется важным инновационным инструментом компаний для реализации целей и принципов ESG-повестки.

Можно резюмировать, что цифровая трансформация бизнес-процессов является ключевым драйвером повышения уровня деловой активности и конкурентоспособности, модернизации производственно-хозяйственной деятельности компаний. В на-

стоящих условиях повышенной неопределенности и волатильности внешней среды внедрение передовых цифровых инструментов позволит обеспечить ускоренный переход от традиционной функциональной формы управления к процессно-ориентированной модели развития компаний, которая базируется на интеграции инноваций, Big Data, технологий предикативной аналитики и искусственного интеллекта. Также важной составляющей цифровизации является формирование цифровой корпоративной культуры для персонала организации, рост числа работников, обладающих цифровыми компетенциями при реализации реальных бизнес-процессов. Цифровая компетентность сотрудников и готовность лиц, принимающих решения к внедрению цифровых инноваций определяют эффективность бизнес-деятельности компаний к изменениям внутренней среды.

Реализация предложенных по результатам проведенного исследования практических мероприятий для перехода компаний к инновационному развитию и цифровой трансформации определяет создание цифровых экосистем, которые основаны на активном взаимодействии бизнес-структур. Использование цифровых и IT-решений поможет улучшить управляемость и прозрачность реализации бизнес-процессов, существенно уменьшить транзакционные издержки, улучшить клиентский опыт и, в конечном итоге, повысить уровень эффективности деятельности российских компаний.

Библиографический список

1. Низамов С.С., Макарова О.Б. Общество, экономика и право: проблемы взаимодействия в современных условиях // Общество, право, государственность: ретроспектива и перспектива. 2023. № 2 (14). С. 71-74. [Электронный ресурс]. URL: https://elibrary.ru/download/elibrary_54109717_71561562.pdf (дата обращения: 12.08.2025).
2. Портал СберБизнес Live. Что такое большие данные и как их можно использовать в бизнесе. 2024. 29 июля. [Электронный ресурс]. URL: <https://sberbusiness.live/publications/big-data-chto-eto-za-tekhnologiya-kak-primenyayut-v-biznese> (дата обращения: 12.08.2025).
3. Цифровые технологии в бизнесе: практики и барьеры использования. Мониторинг цифровой трансформации бизнеса. М.: ИСИЭЗ ВШЭ, 2024. Выпуск № 1. [Электронный ресурс]. URL: <https://issek.hse.ru/mirror/pubs/share/890550370.pdf> (дата обращения: 12.08.2025).
4. Черданцев В.П., Подгородецких А.Р., Дейнеко С.И. Внедрение информационных технологий в управление человеческим капиталом: предпринимательский и государственный аспекты // Международный правовой курьер. 2025. № 2. С. 124-127. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=82024144> (дата обращения: 12.08.2025).
5. Черданцев В.П., Тронина М.В. Цифровизация сельского предпринимательства // Russian Journal of Management. 2024. Т. 12. № 4. С. 662-670. [Электронный ресурс]. URL: <https://rusjm.ru/en/nauka/article/92018/view> (дата обращения: 12.08.2025).

6. Шарапова Н.В., Шарапова В.М., Шарапов Ю.В. Применение информационных технологий в сельском хозяйстве // Международный сельскохозяйственный журнал. 2021. № 5 (383). С. 32-35. [Электронный ресурс]. URL: <https://mshj.ru/ru/nauka/issue/6328/view> (дата обращения: 12.08.2025).
7. Шарапов Ю.В., Шарапова Н.В., Саторова А.С. Цифровизация учета и анализа показателей финансового состояния предприятия при принятии управленческих решений // Журнал монетарной экономики и менеджмента. 2024. № 9. С. 93-97. [Электронный ресурс]. URL: https://elibrary.ru/download/elibrary_80294442_26072671.pdf (дата обращения: 12.08.2025).
8. Kessler A., Frank H., Fuetsch E. Conceptualizing digitalization orientation as a strategic posture – How to boost the impact of digital technologies in businesses: A qualitative good practices approach // Technological Forecasting and Social Change. 2025. Volume 213. P. 123997. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0040162525000289> (дата обращения: 12.08.2025).
9. Vhatkar M.S., Raut R.D., Gokhale R., Kumar M., Akarte M., Ghoshal S. Leveraging digital technology in retailing business: Unboxing synergy between omnichannel retail adoption and sustainable retail performance // Journal of Retailing and Consumer Services. 2024. Vol. 81. P. 104047. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0969698924003436> (дата обращения: 11.08.2025).
10. Yasmeen R., Tian T., Yan H., Shah W.H. A simultaneous impact of digital economy, environment technology, business activity on environment and economic growth in G7: Moderating role of institutions // Heliyon. 2024. Vol. 10. Is. 12. P. e32932. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2405844024089631> (дата обращения: 12.08.2025).
11. Zhang F., Yang B., Zhu L. Digital technology usage, strategic flexibility, and business model innovation in traditional manufacturing firms: The moderating role of the institutional environment // Technological Forecasting and Social Change. 2023. Vol. 194. P. 122726. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0040162523004110> (дата обращения: 12.08.2025).

УДК 336.1

С. Г. Хабаев

ФГБУ «Научно-исследовательский финансовый институт Министерства финансов Российской Федерации», Москва, e-mail: khabaev@nifi.ru

СТОИМОСТЬ РЕАЛИЗАЦИИ ОБЕСПЕЧИВАЮЩИХ ПОЛНОМОЧИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫХ ОРГАНОВ ИСПОЛНИТЕЛЬНОЙ ВЛАСТИ

Ключевые слова: федеральные органы исполнительной власти, обеспечивающие полномочия, передача полномочий, стоимость полномочий, норматив труда, оплата труда.

В статье рассмотрены вопросы оптимизации системы государственного управления, обусловленные реализацией ведомственного проекта Министерства финансов Российской Федерации «Миссия государственного аппарата – реализация публично-властных функций (полномочий)». В рамках данного ведомственного проекта предусматривается процесс передачи обеспечивающих полномочий федеральных органов исполнительной власти, то есть полномочий, не относящихся к публично-властным, сторонним организациям. Такая передача невозможна без финансового обеспечения реализации передаваемых полномочий. При этом действующая система финансирования федеральных органов исполнительной власти не предусматривает расчета затрат на реализацию полномочий, в связи с чем необходима выработка подходов, позволяющих осуществить данный расчет. Ключевой проблемой при расчете стоимости полномочий является определение прямых затрат на их реализацию, в рамках которых необходимо определить нормативы затрат труда, а также уровень оплаты труда работников, непосредственно реализующих полномочия. В статье обосновано применение математико-статистического метода нормирования труда. В рамках данного метода в работе предложена система уравнений, позволяющая определить оптимальную норму времени (человеко-часы) для реализации обеспечивающего полномочия. Кроме этого в исследовании представлен подход к определению уровня оплаты труда работников, непосредственно реализующих полномочия.

S. G. Khabaev

Financial research Institute of the Ministry of finance of the Russian Federation, Moscow, e-mail: khabaev@nifi.ru

THE COST OF IMPLEMENTING THE ENSURING POWERS OF FEDERAL EXECUTIVE BODIES

Keywords: providing powers, federal executive authorities, transfer of powers, cost of powers, labor standard, payment of labor.

The article considers issues of optimization of the public administration system due to the implementation of the departmental project of the Ministry of Finance of the Russian Federation "The mission of the state apparatus is the implementation of public authority functions (powers)." Within the framework of this departmental project, the process of transferring the supporting powers of federal executive bodies, that is, powers that are not related to public power, third-party organizations, is envisaged. Such a transfer is impossible without financial support for the implementation of the transferred powers. At the same time, the current system of financing federal executive bodies does not provide for the calculation of costs for the implementation of powers, and therefore it is necessary to develop approaches that allow this calculation. The key problem in calculating the cost of powers is the determination of direct costs for their implementation, within which it is necessary to determine labor cost standards, as well as the level of remuneration of employees who directly exercise powers. The article substantiates the application of the mathematical and statistical method of labor rationing. Within the framework of this method, a system of equations is proposed in the work, which makes it possible to determine the optimal rate of time (man-hours) for the implementation of the authority. In addition, the study presents an approach to determining the level of remuneration of employees who directly exercise authority.

Введение

Актуальность проблемы обусловлена необходимостью оптимизации системы государственного управления. Одним из путей указанной оптимизации является передача

полномочий от федеральных органов исполнительной власти сторонним организациям.

Планом деятельности Министерства финансов Российской Федерации на 2024-2029 годы предусмотрена реализация на-

правления (блока мероприятий) 2.7. Миссия государственного аппарата – реализация публично-властных функций (полномочий) [1]. Непосредственно данные мероприятия осуществляются в рамках ведомственного проекта Минфина России «Миссия государственного аппарата – реализация публично-властных функций (полномочий)», период реализации которого с 2023 г. по 2028 г. (далее – проект, ведомственный проект). Задача проекта – к 2029 г. 100% функций (полномочий) федеральных органов исполнительной власти, руководство деятельностью которых осуществляет Правительство Российской Федерации (далее – ФОИВ), должны являться публично-властными функциями (полномочиями) [2].

При рассматриваемой передаче полномочий сторонним организациям встает вопрос финансового обеспечения деятельности данных организаций, что требует определения стоимости передаваемых полномочий. При этом действующая система финансирования ФОИВ не предусматривает расчета стоимости полномочий, в связи с чем необходима выработка подходов, позволяющих осуществить данный расчет. Ключевой проблемой при расчете стоимости полномочий является определение прямых затрат на их реализацию.

Целью исследования является определение полномочий ФОИВ, которые в первую очередь целесообразно передать сторонним организациям, и разработка подходов к расчету прямых затрат, связанных их с реализацией.

Материал и методы исследования

Учитывая многообразие полномочий ФОИВ, перед выработкой подхода к расчету прямых затрат, связанных с их реализацией, необходимо выделить группу полномочий, которые в первую очередь целесообразно передать сторонним организациям.

В научной литературе представлена классификация функций и полномочий органов государственной власти и местного самоуправления, в частности в работах Клименко А.В. [3], Бачило И.В. [4], Шмакова А.В. [5].

Наиболее полная классификация полномочий, на наш взгляд, представлена Кнутовым А.В. [6], которым предлагается следующая их группировка:

- государственная политика;
- организационные полномочия;

- регуляторная деятельность;
- финансовые полномочия;
- управление ресурсами;
- типовые полномочия [6].

В группу «Типовые полномочия» включены полномочия, исполняемые любым ведомством независимо от сферы. В качестве примера автор приводит следующие полномочия:

- определение штатной численности и структуры органа власти, подведомственных органов и организаций;
- бюджетные полномочия главного распорядителя бюджетных средств;
- государственные закупки для обеспечения нужд аппарата ведомства [6].

По нашему мнению, сторонним организациям в первую очередь целесообразно передать полномочия ФОИВ, одновременно отвечающие двум критериям:

- ФОИВ непосредственно создавались не для их реализации;
- реализуются всеми ФОИВ.

К данным полномочиям можно применить термин «обеспечивающие полномочия». Возможно выделить следующие группы обеспечивающих полномочий ФОИВ:

- полномочия в сфере государственной гражданской службы;
- полномочия в антикоррупционной сфере;
- полномочия в сфере гражданской обороны и мобилизационной подготовки;
- полномочия в сфере контрактной системы;
- полномочия в сфере делопроизводства;
- полномочия, связанные с внутренней организацией ФОИВ;
- полномочия в сфере доступа к информации о деятельности государственных органов и органов местного самоуправления;
- полномочия в сфере защиты государственной тайны и режима секретности;
- полномочия, предусмотренные нормативными правовыми актами, регламентирующими требования к государственным информационным системам.

При рассмотрении обеспечивающих полномочий ФОИВ следует обратить внимание на фактор идентичности процессов, осуществляемых в рамках реализации одного и того же обеспечивающего полномочия у разных ФОИВ. Указанная идентичность процессов обусловлена тем, что реализация обеспечивающих полномочий осуществляется в соответствии с нормативными

правовыми актами, действующими для всех ФОИВ, что позволяет рассматривать возможность применения нормативного метода определения затрат по обеспечивающим полномочиям. Применение метода определения затрат по обеспечивающим полномочиям требует в первую очередь выработки подходов по определению нормативов затрат, непосредственно связанных с реализацией обеспечивающих полномочий, которые должны включать в себя порядок определения:

- норматива затрат труда для реализации того или иного обеспечивающего полномочия;
- уровня оплаты труда работников, реализующих обеспечивающие полномочия.

В настоящее время применяются различные методы нормирования затрат труда, одним из которых является расчет норм на основе изучения затрат рабочего времени посредством наблюдения. Метод заключается в изучении затрат рабочего времени с помощью опросов (анкетирования) работников, фотографий и самофотографий рабочего дня, хронометража. При этом существуют факторы, ключевым образом влияющие на целесообразность применения данного метода в отношении обеспечивающих полномочий.

Во-первых, результаты, полученные от применения данного метода всего в одном или двух ФОИВ, будут сильным образом зависеть от:

- квалификации служащих, реализующих соответствующее обеспечивающее полномочие, которая может различаться в зависимости от того или иного ФОИВ;
- процесса реализации соответствующего обеспечивающего полномочия в конкретном ФОИВ. Выбранный для анализа ФОИВ может не иметь эталонного процесса реализации обеспечивающего полномочия.

Во-вторых, существует такой фактор как периодичность реализации обеспечивающего полномочия. Например, обеспечивающее полномочие «Устанавливает порядок составления, утверждения и ведения бюджетных смет федеральных казенных учреждений» или «Утверждает методику прогнозирования поступлений доходов в бюджет» представляют собой принятие соответствующих актов федеральными органами исполнительной власти, которые могут не меняться в течение длительного времени (разовое непостоянное действие).

Результаты исследования и их обсуждение

В связи с этим предлагается применение математико-статистического метода нормирования труда по обеспечивающим полномочиям, который предполагает установление статистических зависимостей норм времени от факторов, влияющих на трудоемкость нормируемых работ. Метод основан на построении оптимизационных моделей, определяющих оптимальную норму времени или численности на выполнение работы с минимальными потерями рабочего времени или минимальными стоимостными затратами [7]. Метод целесообразно применять в условиях:

- возможного совмещения работ в рамках строгой их регламентации;
- неравномерного поступления работ к исполнителям;
- возможного перераспределения работ между исполнителями [7].

Исследуемые обеспечивающие полномочия удовлетворяют данным условиям.

Для использования предлагаемого метода необходимо определение факторов, влияющих на трудоемкость каждого обеспечивающего полномочия. Формирование информационной базы по каждому из определенных факторов осуществляется в том числе путем запроса необходимой информации в ФОИВ в случае ее отсутствия в существующих информационных системах. Например, основным фактором, влияющим на трудоемкость полномочия «Ведет трудовые книжки гражданских служащих», является численность уволившихся и принятых на работу служащих.

Предварительная гипотеза – возможность расчета трудоемкости по обеспечивающим полномочиям на основе формирования системы уравнений, результатом применения которой является определение оптимальной нормы времени по обеспечивающим полномочиям.

В системе уравнений будут представлены уравнения следующего вида:

$$Q_{gi} = \sum_{gj=1}^{n_{gj}} F_{ji} \times x_i,$$

где Q_{gi} – суммарный объем человеко-часов по g -му структурному подразделению j -того ФОИВ; определяется на основе данных штатного расписания федеральных органов исполнительной власти;

F_{ji} – значение фактора по j -му ФОИВ, влияющему на трудоемкость i -того обеспечивающего полномочия; фактор определяется в рамках исследования, значение фактора определяется на основе информации, представленной в существующих информационных системах, или запроса информации у ФОИВ;

n_{gj} – количество обеспечивающих полномочий, реализуемых g -ым структурным подразделением j -того ФОИВ; определяется на основе данных реестра;

x_i – оптимальная норма времени (человеко-часов) для реализации единицы i -того обеспечивающего полномочия; определяется на основе решения системы уравнений.

Ключевым моментом в корректности формирования предлагаемых уравнений является определение драйвера затрат по обеспечивающим полномочиям. Понятие драйвера затрат используется в управленческом учете. Драйвер затрат представляет собой показатель измерения активности вида деятельности, отражающий сущность данного вида деятельности и взаимосвязанный с калькулируемым объектом [8]. В нашем случае под видом деятельности мы будем понимать конкретное обеспечивающее полномочие. Взаимосвязь с калькулируемым объектом будет представлять собой влияние на трудоемкость реализации полномочия.

Кроме определения нормативов труда необходимо определиться с подходом к определению уровня оплаты труда работников, непосредственно реализующих обеспечивающие полномочия. Существует два основных подхода по определению данного уровня. Первый основан на анализе существующей оплаты труда в структурных подразделениях ФОИВ, реализующих интересующие нас обеспечивающие полномочия.

При этом в данном случае следует принимать во внимание два фактора:

- при централизации обеспечивающих полномочий ФОИВ сотрудники, осуществляющие их непосредственную реализацию, не будут иметь статуса государственных гражданских служащих, т.е. на них не будут распространяться соответствующие гарантии и льготы;

- необходимо учитывать наличие конкуренции на рынке труда, то есть наличие возможного спроса со стороны реального сектора экономики на специалистов, необходимых для реализации обеспечивающих полномочий.

Централизация обеспечивающих полномочий путем их передачи сторонним организациям не должна приводить к проблемам с их реализацией. С одной стороны минимизация данных проблем зависит от уровня квалификации привлекаемых сотрудников, с другой стороны при определении уровня оплаты труда необходимо учитывать наличие бюджетных ограничений.

С учетом изложенного при определении уровня оплаты труда целесообразно использовать соответствующие данные по г. Москве по требуемым специальностям для реализации обеспечивающих полномочий, т.е. основываться на складывающейся ситуации на рынке труда.

При этом с учетом бюджетных ограничений необходимо принять решение, какой из трех ниже указанных вариантов уровня оплаты труда будет принят для расчета норматива затрат:

- медианная заработная плата;
- средняя заработная плата;
- модальная заработная плата.

В таблице приведены данные рынку труда в г. Москве по позиции «Специалист по кадрам».

Данные рынку труда в г. Москве по позиции «Специалист по кадрам», январь-август 2025 г.

Позиция	Зарботная плата, руб.		
	Медианная	Средняя (без учета самых высоких и самых низких зарплат)	Модальная
Специалист по кадрам	89 375	89 605	100 000

Источник: данные системы поиска вакансий ГородРабот.ру [9].

Заключение

ФОИВ созданы для выработки и реализации государственной политики в соответствующих сферах. В данных целях указанные органы осуществляют конкретные полномочия, предусмотренные нормативными правовыми актами. В целях оптимизации системы государственного управления целесообразно передать сторонним организациям обеспечивающие полномочия ФОИВ, то есть полномочия, не для реализации ко-

торых непосредственно создавался соответствующий орган власти.

Представленный подход по определению нормативов труда по обеспечивающим полномочиям, а также порядок определения уровня оплаты труда специалистов, необходимых для реализации обеспечивающих полномочий, позволит наиболее обоснованно сформировать нормативы затрат, непосредственно связанных с реализацией обеспечивающих полномочий.

Библиографический список

1. План деятельности Министерства финансов Российской Федерации на 2024 – 2029 годы, утвержденный Минфином России 18.06.2024 [Электронный ресурс]. URL: https://minfin.gov.ru/ru/document?id_4=307461-plan_deyatelnosti_ministerstva_finansov_rossiiskoi_federatsii_na_2024__2029_gody (дата обращения: 17.05.2025).
2. Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: https://minfin.gov.ru/ru/performance/projects/implementation_public-power_functions (дата обращения: 17.05.2025).
3. Клименко А.В., Минченко О.С., Полномочия, функции и услуги исполнительной власти: соотношения, классификация и основные характеристики // Вопросы государственного и муниципального управления. 2016. № 1 С. 7-37. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=25666683> (дата обращения: 15.05.2025). EDN: VPRGRD.
4. Бачило И.В., Лапина М.А., Карпухин Д.В., Методология систематизации функций и полномочий в системе Федеральных органов исполнительной власти // Государство и право. 2016. № 3 С. 12-22. [Электронный ресурс]. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=26008395>. EDN: VXDROV.
5. Шмаков А.В. Понятие и классификация полномочий органов государственной власти субъектов Российской Федерации в области местного самоуправления // Молодой ученый. 2024. № 4 (503) С. 370-372. [Электронный ресурс]. URL: <https://moluch.ru/archive/503/110667> (дата обращения: 12.05.2025).
6. Кнутов А.В., Синятулина Л.Х., Полномочия федеральных органов исполнительной власти: количественный анализ и классификация // Вопросы государственного и муниципального управления. 2018. № 1. С. 109-125. [Электронный ресурс]. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=32697818> (дата обращения: 20.05.2025). EDN: YTZHZL.
7. Карпенко Е.М. Методические основы нормирования труда служащих // Организация и нормирование труда: наука, образование, практика: сборник научных трудов / редкол.: О.С. Голубова и др. Минск: Белорусский национальный технический университет, 2018. С. 126. [Электронный ресурс]. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=36839610> (дата обращения: 15.05.2025). EDN: PNCCIJ.
8. Парасоцкая Н.Н., Митронова А.Г., Внедрение метода ABC (метод калькулирования себестоимости продукции и учета затрат по функциям) // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. 2011. № 6. КонсультантПлюс. [Электронный ресурс]. URL: <http://rusneo.fa.ru:8080/pwb/detail?db=ANALIT&id=RU%5CFA%5Canalit%5C21410> (дата обращения: 20.05.2025).
9. Сайт системы поиска вакансий ГородРабот.ру [Электронный ресурс]. URL: <https://moskva.gorodrabot.ru/salaries/specialist-po-kadram?y=2025> (дата обращения: 26.05.2025).

УКД 338.2

А. Н. Хаценко

Камышинский технологический институт (филиал) ВолгГТУ, Камышин

С. Н. Кириллова

Камышинский технологический институт (филиал) ВолгГТУ, Камышин,
e-mail: stf@kti.ru

ОБРАЗОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Ключевые слова: образование, социально-экономическое развитие, экономический рост, человеческий капитал, потенциал.

В данной статье анализируется значение образования в повышении социально-экономического уровня общества. Образование выступает как ключевой элемент экономического прогресса, улучшения качества жизни населения и уменьшения уровня социального неравенства. В работе изучается воздействие образования на формирование человеческого капитала, стимулирование развития науки и технологий, а также на институциональные и социальные трансформации в обществе. В статье акцентируется внимание на том, что образование служит не только способом повышения профессиональной квалификации работников, но и важным фактором инновационного развития, способствующим внедрению современных технологий и увеличению конкурентоспособности экономической системы. Актуальность исследования обусловлена тем, что образование оказывает влияние на общественное сознание, формируя более критическое мышление и активную гражданскую позицию, что выступает необходимым условием для устойчивого социально-экономического развития. Помимо этого, в статье подчёркивается, что инвестиции в образование следует рассматривать как долгосрочные вложения в человеческий капитал, который считается одним из главных стимулов экономического роста и повышения благосостояния.

A. N. Khatsenko

Kamyshin Technological Institute (branch) of VSTU, Kamyshin

S. N. Kirillova

Kamyshin Technological Institute (branch) of VSTU, Kamyshin, e-mail: stf@kti.ru

EDUCATION AS A TOOL FOR SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT

Keywords: education, socio-economic development, economic growth, human capital, potential.

This article analyzes the importance of education in raising the socio-economic level of society. Education is a key element of economic progress, improving the quality of life of the population and reducing the level of social inequality. The paper examines the impact of education on the formation of human capital, stimulation of the development of science and technology, as well as on institutional and social transformations in society. The article focuses on the fact that education serves not only as a way to improve the professional qualifications of workers, but also as an important factor in innovative development, facilitating the introduction of modern technologies and increasing the competitiveness of the economic system. The relevance of the study is due to the fact that education influences public consciousness, forming more critical thinking and an active civic position, which is a necessary condition for sustainable socio-economic development. In addition, the article emphasizes that investments in education should be viewed as long-term investments in human capital, which is considered one of the main drivers of economic growth and welfare.

Введение

Современный мир стремительно меняется под влиянием двух мощных факторов: растущего влияния человека на природу и бурного развития цифровых технологий. Эти изменения уже трансформируют нашу экономику и повседневную жизнь, и в бли-

жайшие годы нас ждут еще более кардинальные изменения.

Эксперты прогнозируют, что в ближайшие годы рынок труда претерпит серьезные изменения:

- Исчезнет более 15% существующих рабочих мест.

- Появятся совершенно новые специальности и профессии.
- Характер работы во всех сферах экономики кардинально изменится.

В условиях, когда инициативность и самостоятельность граждан становятся ключевыми факторами, обществу необходимо создавать больше возможностей для карьерного роста и укреплять социальную сплоченность.

Образование как драйвер конкурентоспособности: в этом контексте образовательная политика приобретает критическое значение для повышения конкурентоспособности страны. Образование, как в России, так и во всем мире, рассматривается как один из главных инвестиционных ресурсов.

Однако, в России мы наблюдаем тревожное несоответствие: высокий уровень образования населения соседствует с недостатком современных и эффективных рабочих мест. Несмотря на один из крупнейших объемов человеческого капитала в мире, Россия демонстрирует низкие показатели ВВП на душу населения и производительности труда среди стран с высоким уровнем высшего образования.

По данным доклада Global Human Capital 2017, изданного Всемирным экономическим форумом в сентябре 2017 года, Россия занимает очень высокое 4-е место в мире с точки зрения объема человеческого капитала, по параметрам реального использования навыков в трудовой деятельности и включенности в непрерывное образование у России, к сожалению, только 42-е место. [1].

Эти цифры ясно указывают на слабую связь между высоким уровнем образования и реальными экономическими и социальными результатами.

Почему образование не всегда ведет к процветанию?

Образование, формируя человеческий капитал, не всегда приводит к улучшению качества жизни. Возможно, система образования дает обширные знания, но их содержание не соответствует требованиям современного рынка труда и не способствует росту производительности.

Существующие знания, навыки и умения, получаемые в системе образования, либо недостаточно качественны для обеспечения экономического роста, либо устарели и не соответствуют современным реалиям. Без решения этой проблемы невозможно:

- Достичь технологического прогресса.

- Стимулировать предпринимательство.
- Повысить социальную мобильность.
- Обеспечить высокие темпы экономического роста и улучшить уровень жизни населения.

Цель исследования – проанализировать систему образования, рассматривая её как фактор, определяющий социально-экономическое развитие государства, и определить основные препятствия, замедляющие позитивные преобразования в российской образовательной среде.

Материалы и методы исследования

Объектом исследования избран сам процесс образования, его определяющее влияние на экономическое развитие.

В настоящем исследовании применяется аналитико-синтетический метод.

Путем детального анализа структуры образовательной системы, с ее последующей интеграцией в единое целое, выявлены ключевые факторы, сдерживающие прогрессивные изменения в российском образовании.

Результаты исследования и их обсуждение

Образование играет жизненно важную роль в решении целого ряда насущных задач, стоящих перед государством:

1) Наращивание качественного и количественного потенциала трудовых ресурсов необходимо для стимулирования экономического прогресса, увеличения доходов граждан и формирования конкурентоспособного экспортного сектора в ключевых отраслях экономики. В ситуации, когда численность трудоспособного населения сокращается (предположительно, на 9% в 2026 году), каждый человек становится особенно ценным. Это делает задачу ликвидации академической неуспеваемости в системе образования особенно актуальной.

По данным Рособнадзора за 2024 год, более четверти (28%) российских школьников испытывали сложности с применением полученных знаний в реальных ситуациях хотя бы в одной из главных областей. Эти пробелы в знаниях не компенсируются на последующих этапах обучения, что приводит к проблемам с трудоустройством после окончания учебного заведения [2].

Сокращение школьной неуспеваемости вдвое (до 14%) потенциально может привести к увеличению ВВП страны на 2% в течение десятилетия, на 5-6% в течение

20 лет и более чем на 10% в течение 30 лет. Распространенная неуспеваемость создает предпосылки для формирования социально отчужденных групп людей. Выпускники, не обладающие необходимыми навыками, сталкиваются с барьерами в образовании и профессиональной деятельности.

Таланты являются важной составляющей человеческого капитала, особенно в сфере интеллектуальной деятельности. В современной инновационной экономике развитие и удержание талантливых кадров является первостепенной целью. Несмотря на достижения российских школьников на международных олимпиадах, страна отстает от конкурентов по масштабам развития.

Универсальные навыки, такие как самоорганизация и трудолюбие, являются фундаментом высокой производительности труда. Однако, как отмечают работодатели, именно этих качеств часто не хватает молодым специалистам. Тревожная статистика показывает, что лишь менее 40% школьников, 20% студентов колледжей и 50% студентов вузов имели опыт проектной деятельности в процессе обучения [3].

Современный рынок труда требует от выпускников большего, чем просто академические знания. В настоящее время высоко ценятся навыки общения, командная работа, аналитическое и творческое мышление, а также способность к самообучению и самоконтролю. Парадоксально, но дефицит этих ключевых компетенций ощущают не только российские компании, но и более половины работодателей в развитых странах.

Несмотря на попытки внедрить "метапредметные компетенции" в учебные программы, большинство образовательных учреждений по-прежнему фокусируются на передаче "твердых знаний". Предположение, что необходимые навыки сформируются сами собой, ошибочно. Важно понимать: недостаток качественного образования ведет к социальной изоляции и углублению неравенства.

Существует явное расхождение между системами высшего и среднего профессионального образования и реальными потребностями рынка труда. По данным Росстата за 2024 год треть занятых выпускников вузов и 40% выпускников учреждений среднего профессионального образования работают не по полученной специальности, что свидетельствует о неэффективности образовательных программ.

Проблемы с ростом производительности труда в России обусловлены несколькими факторами:

– Во-первых, получение среднего профессионального образования или прохождение программ профподготовки не всегда гарантирует существенный рост доходов, который зачастую составляет лишь 10-14%.

– Во-вторых, значительную долю рабочих мест занимают низкоквалифицированные иностранные работники, у которых отсутствует мотивация к повышению своей квалификации.

В то же время, привлечение талантливых иностранных студентов, особенно в магистратуру и аспирантуру, могло бы стать мощным импульсом для развития интеллектуального потенциала страны. Однако развитие аспирантуры сталкивается с серьезными препятствиями. Многие аспиранты, даже в ведущих вузах, ориентированы на получение диплома как формального преимущества, а не на реальную научную деятельность. Кроме того, значительная часть аспирантов вынуждена заниматься оплачиваемой работой, не связанной с их диссертационными исследованиями, что негативно сказывается на качестве научной подготовки.

В условиях современной экономики, требующей постоянного повышения квалификации, Россия отстает по охвату взрослого населения программами непрерывного образования, который составляет не более 20%. Это свидетельствует о недостаточной готовности работников к постоянному обучению и развитию.

2) Для ускорения технического прогресса в стране необходимо расширять сеть организаций, активно занимающихся инновациями, и оперативно внедрять цифровые технологии во все аспекты жизни общества.

По данным Центра гуманитарных технологий в 2024 году Россия находилась на 43-м месте по уровню расходов на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР), тратя на них 0,94% ВВП. В результате, Россия участвует менее чем в 5% наиболее динамично развивающихся научных направлений на глобальном рынке исследований и инноваций [4].

Россия в настоящее время не является лидером в области создания и распространения передовых знаний и технологий. Рейтинги университетов имеют важное значение, так как отражают не только пре-

стиж страны и экспортный потенциал образования, но и способность государства конкурировать на мировом рынке, особенно в высокотехнологичных отраслях. В развитых странах ведущие университеты создают вокруг себя инновационные кластеры, привлекающие инвестиции.

Несмотря на это, отдельные российские вузы демонстрируют успехи в международных рейтингах, что указывает на потенциал России для усиления своих позиций в мировой науке и экономике. Однако для этого необходимы значительные усилия.

Работодатели отмечают несоответствие между качеством подготовки специалистов для высокотехнологичных отраслей и потребностями рынка.

Содержание учебных программ, направленных на формирование современных навыков, устарело, что приводит к низкой популярности этих предметов у школьников. Аналогичная ситуация наблюдается в большинстве вузов, что, в свою очередь, приводит к низкому конкурсу на направления подготовки в области точных наук и недостаточной конкуренции за рабочие места в сфере высоких технологий.

В России отсутствует эффективная система обучения населения современным технологиям. Без массового обучения использованию передовых технологий в образовании и профессиональной деятельности невозможно модернизировать производство. Россия лидирует по количеству бюджетных мест на инженерные специальности, однако качество инженерного образования в основном остается низким. Часто на эти места поступают абитуриенты с недостаточной подготовкой, у четверти из которых низкий средний балл ЕГЭ [5].

Мы убеждены, что ключевым препятствием на пути технологического развития является существенное отставание школьного образования от актуальных научно-технических достижений.

3) Снижение бедности является важным фактором для поддержания стабильности в обществе.

Введение Единого государственного экзамена (ЕГЭ) преследовало цель уменьшить социальную несправедливость и предоставить больше возможностей для образования. Несмотря на заметные успехи в расширении доступа к качественному высшему образованию для молодежи из регионов, вероятность поступления в университет по-

прежнему тесно связана с материальным положением семьи абитуриента.

Фактически, российская образовательная система не может эффективно справляться с усиливающимся социальным расслоением. Образование не компенсирует различия в культурном уровне и материальных возможностях родителей. Как показывают международные исследования, неравенство в уровне функциональной грамотности и успеваемости школьников в зависимости от места жительства и образовательного уровня родителей с 2003 года не уменьшилось.

Рост платных услуг в сфере дополнительного образования превращает этот сектор в фактор, который скорее усугубляет, чем смягчает, дифференциацию и неравенство. Пока это не вызывает значительного недовольства, но в условиях меняющейся экономики и акцента на качество образования, ситуация может быстро измениться [6].

Для успешного развития общества недостаточно одних только профессиональных компетенций – не менее важны гражданская позиция, ответственность перед обществом и готовность трудиться на его благо. К сожалению, большинство молодых людей, заканчивающих школы, колледжи и вузы, редко обладают опытом лидерства, конструктивного взаимодействия в социальной сфере или участия в коллективных начинаниях.

Перечислим ключевые препятствия, замедляющие социально-экономический рост страны:

1) Недостаточный акцент в образовательном процессе на развитие самостоятельности, творческого мышления и мотивации к обучению: слабое применение проектных методик и индивидуальной работы учащихся.

2) Ограниченная гибкость организационных моделей: недостаточное использование глобального тренда на "микрообразование" с получением "микроквалификаций", значительные сложности для сотрудничества между учебными заведениями и разными ступенями образования, а также между специализированными областями подготовки [7].

3) Дефицит готовности преподавательского и управленческого персонала к работе с новыми вызовами, низкий уровень внедрения инноваций: многие специалисты не проявляют активности и не стремятся к обновлению своих знаний и умений.

4) Образовательная сфера медленно внедряет цифровые технологии, поскольку существующая система не создает достаточно спроса на новые инструменты и решения, особенно когда речь идет о замене устаревших методов обучения.

5) Для успешной реализации образовательных целей необходимо широкое общественное участие, но взаимодействие школ и вузов с учреждениями культуры, спортивными организациями и бизнесом, ориентированным на развитие кадров, остается ограниченным. Трансформация образования происходит в основном по внутренним причинам, игнорируя запросы экономического и социального развития, формируемые в условиях глобальной конкуренции.

6) Недостаточное финансирование не позволяет масштабировать ряд важных и успешных преобразований, ограничивая тем самым их воздействие на образовательную систему в целом.

7) Невысокая конкуренция позволяет ведущим компаниям привлекать опытных специалистов от других участников, особенно в таких отраслях, как строительство, жилищно-коммунальное хозяйство, логистика и торговля, где широко используется труд мигрантов. Работодатели заинтересованы в получении точной информации об уровне профессиональной подготовки работников для минимизации издержек на подбор персонала [8,9].

По нашему мнению, основная проблема российского образования заключается в недостаточном объеме финансовых ресурсов.

Несмотря на то, что Россия является одним из мировых лидеров по охвату населения профессиональным образованием, она выделяет на обучение в полтора раза меньше средств по сравнению с странами-лидерами в этой сфере, что наглядно представлено на рисунке 1.

На рисунке 2 представлена доля средств населения в общих доходах организаций в 2024 году.

Согласно статистическим данным, 60% населения нашей страны не обладает достаточными финансовыми ресурсами для полного или частичного финансирования образования своих детей на требуемом уровне. Это создает значительные барьеры для получения качественного образования, что, в свою очередь, приводит к снижению социальной мобильности и увеличению неравенства в обществе и как следствие подчеркивает острую необходимость разработки и внедрения эффективных мер государственной поддержки, направленных на повышение доступности образования для всех слоев населения.

Вместе с тем, более 40% граждан выражают готовность инвестировать в образовательные нужды семьи в размере от 5 до 15% от их совокупного дохода (рис. 3).

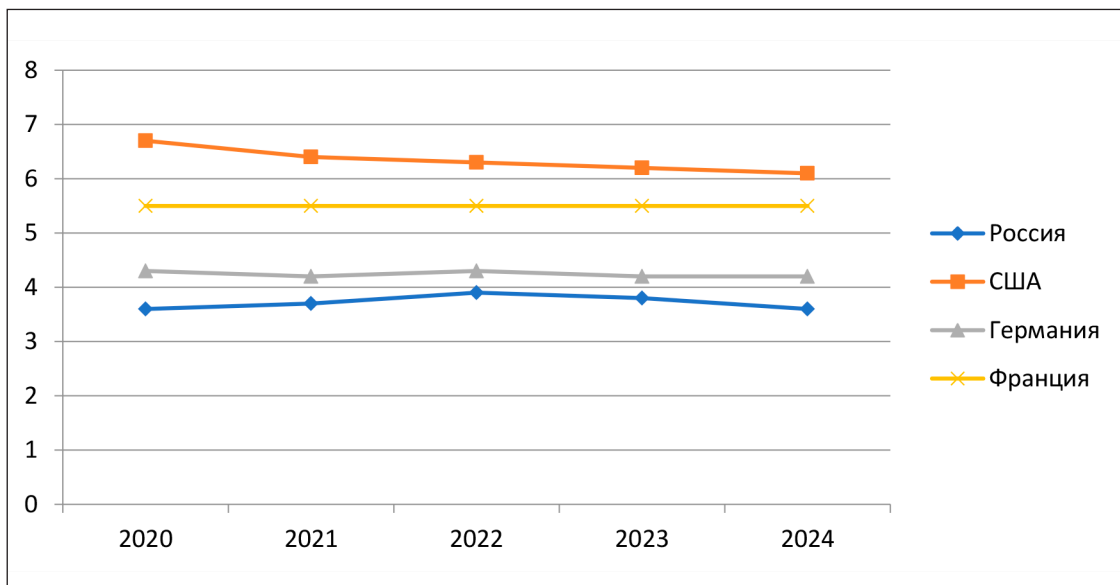


Рис. 1. Бюджетные расходы на образование по всем уровням образования, % от ВВП
Источник: составлено авторами по [1]

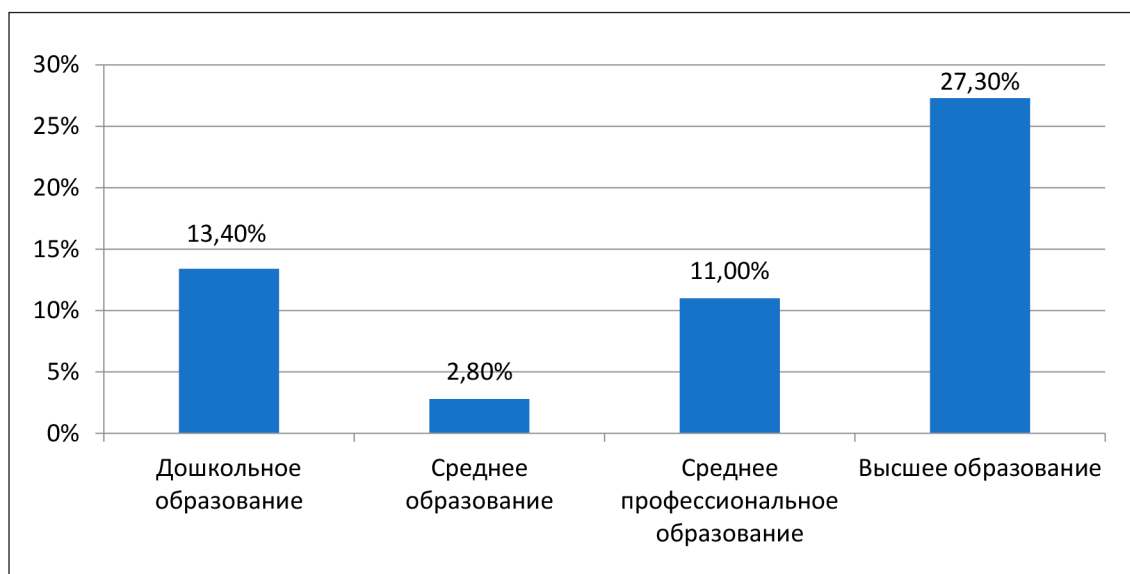


Рис.2. Доля средств населения в общих доходах организаций в 2024 году
Источник: составлено авторами по [1]



Рис.3. Процент населения России, ответивших на вопрос
«Какой из этих вариантов Вы бы предпочли?»
Источник: составлено авторами по [10]

Заключение

Образование – это не просто инструмент для достижения личного успеха, но и мощный механизм социальной мобильности. Оно дает возможность людям из разных слоев общества преодолевать барьеры, достигать своих поставленных целей и вносить свой вклад в общее благосостояние страны.

В эпоху информационного изобилия и стремительного распространения фейковых новостей, критическое мышление, воспитанное образованием, становится жизненно важным навыком. Способность анализировать информацию, отличать правду от вымысла, формировать собственное мнение – это основа здорового и ответственного гражданского общества [10].

Образованные люди менее подвержены манипуляциям и способны принимать осознанные и взвешенные решения, что укрепляет демократические институты и способствует стабильности. Образование – это не только передача знаний и навыков, это мощный катализатор социально-экономического развития, фун-

дамент, на котором строится прогрессивное и процветающее общество. В современном, быстро меняющемся мире, где технологический прогресс и глобализация диктуют новые правила, образование играет ключевую роль в обеспечении конкурентоспособности наций и благополучия отдельных граждан.

Библиографический список

1. Авилкина С.В. Теоретико-методологические аспекты анализа влияния системы высшего образования на социально-экономическое развитие регионов // Экономика и управление. 2021. № 8. С. 645-646. DOI: 10.35854/1998-1627-2021-8-640-653.
2. Кариева Э. М. Влияние образования на экономику России // Молодой ученый. 2021. № 9 С. 43-47. URI: <https://moluch.ru/archive/351/78894> (дата обращения: 13.09.2025).
3. Иванова О. В. Аспекты влияния системы образования на общество // Социально-экономические процессы современного общества: материалы Всероссийской научно-практической конференции (Чебоксары, 30 марта 2023 г.). Чебоксары: Среда, 2023. С. 217-218. ISBN: 978-5-907688-20-9.
4. Гохберг Л.М., Кузьмичева Г.Б., Озерова О.К., Сутырина Т.А., Шкалева Е.В., Шугаль Н.Б. Образование в цифрах // Высшая школа экономики». 2022. № 5. С. 132. URI: <https://expo-books.ru/category/book?id=41660> (дата обращения: 13.09.2025).
5. Кузьминов Я.И., Фрумин И.Д., Сорокин П.С., Абанкина И.В. Как сделать образование двигателем социально-экономического развития? М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2020. 284 с. ISBN: 978-5-7598-1995-0.
6. Пашахина Е.А. Роль образования в экономическом развитии // Вестник Бурятского университета. 2020. № 2. DOI: 10.18101/2304-4446-2020-2-9-14.
7. Новиков С.В., Плахин А.Е. Исследование влияния сферы высшего образования на выпуск отраслей национальной экономики // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2022. № 10 С. 112-124. URI: <https://vaael.ru/ru/article/view?id=2439> (дата обращения: 13.09.2025).
8. Малика У.Б. Высшее образование как фактор экономического роста России: современное состояние и перспективы развития // Управление образованием: теория и практика. 2022. № 12. DOI: 10.25726/z7587-5335-1538-p.
9. Макаров А.И. Массовое дистанционное обучение как глобальный социальный эксперимент по общению людей // Логос и практика. ВолгГТУ. 2021. № 1. DOI: 10.15688/lp.jvolsu.2021.1.4.
10. Хадиуллина Г.Н. Роль образования в социально-экономическом развитии общества // Экономика и управление народным хозяйством. 2020. № 8. DOI: 10.14451/1.189.99.

УДК 334.02

Г. Г. Чакхкиев

ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»,
Москва, e-mail: ggchahkiev@fa.ru

Н. А. Левов

ООО «Код безопасности», Москва

СТАНОВЛЕНИЕ ЧАСТНОЙ ФИНАНСОВОЙ ИНИЦИАТИВЫ В ВЕЛИКОБРИТАНИИ

Ключевые слова: частная финансовая инициатива, государственно-частное партнерство, финансовый кризис, реформа государственного управления, государственные инфраструктурные проекты, дефицит бюджета, стандарты обслуживания.

В экономике практически всех стран, как развитых, так и развивающихся государство использует большой набор методов и инструментов ее (экономики) регулирования. Причем этот набор методов и инструментов зависит от многих факторов, но, прежде всего, от состояния социально-экономической системы. Одним из важнейших инструментов является государственно-частное партнерство. В свою очередь, реализация политики государственно-частного партнерства в разных странах различается не только национальными особенностями, но и состоянием финансовой системы государства. Актуальность исследования заключается в выявлении особенностей реализации механизмов государственно-частного партнерства на различных этапах социально-экономического развития страны и оценка ее их эффективности. В качестве объекта исследования выбрана Великобритания. Проанализированы этапы принятия административных и политических решений по использованию и внедрению принципов частной финансовой инициативы в условиях предкризисного состояния экономики страны в целях предоставления населению качественных государственных услуг. Целью исследования является изучение особенностей проявления механизмов реализации государственно-частного партнерства в Великобритании. Проведенный анализ внедрения механизмов государственно-частного партнерства в форме частной финансовой инициативы показал значительное увеличение первоначальной стоимости инфраструктурных проектов и требует разработки дополнительной нормативной базы регулирующих дополнительных показатели затраты-эффективность.

G. G. Chakhkiev

Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow,
e-mail: ggchahkiev@fa.ru

N. A. Levov

Security Code LLC, Moscow

THE FORMATION OF A PRIVATE FINANCE INITIATIVE IN THE UK

Keywords: private financial initiative, public-private partnership, financial crisis, public administration reform, public infrastructure projects, budget deficit, service standards.

In the economy of almost all countries, both developed and developing, the state uses a wide range of methods and instruments of its (economic) regulation. Moreover, this set of methods and tools depends on many factors, but, above all, on the state of the socio-economic system. One of the most important tools is public-private partnership. In turn, the implementation of public-private partnership policies varies not only by national characteristics, but also by the state of the country's financial system. The relevance of this study lies in identifying the specific features of implementing public-private partnership mechanisms at different stages of a country's socio-economic development and assessing their effectiveness. The study focuses on the United Kingdom. It analyzes the stages of making administrative and political decisions regarding the use and implementation of private financial initiatives in a pre-crisis state of the country's economy to provide high-quality public services to the population. The purpose of the study is to examine the features of the implementation of public-private partnership mechanisms in the UK. The analysis of the implementation of public-private partnership mechanisms in the form of a private financial initiative has shown a significant increase in the initial cost of infrastructure projects and requires the development of additional regulatory frameworks that regulate additional cost-effectiveness indicators.

Введение

Начиная со второй половины 20-го века в развитых странах значительно изменилась роль государства в развитии национальных социально-экономических систем. Вызвано это было целым рядом причин, одной из основных является расширение масштабов, как по глубине, так и по количеству участников [1]. Это потребовало повышения конкурентности национальных экономик несмотря на провозглашенную глобализацию, за счет использования механизмов государственно-частного партнерства в различных формах. Причем чем экономически более развито государство, тем более изощренные способы используются [2].

В настоящее время используются два основных подхода реализации государственно-частного механизма государственного регулирования экономики. Первый из них предполагает объектный подход, то есть, когда органы государственного и муниципального управления из рекомендованного перечня объектов определяется определенный, на реализацию которого приглашаются частные инвесторы. Второй не требует конкретизации объекта частных инвестиций, а привлеченные средства органы государственного и муниципального управления использует привлеченные финансовые ресурсы фактически по своему усмотрению.

Актуальность темы исследования заключается в выявлении особенностей реализации механизмов государственно-частного партнерства (ГЧП) на различных этапах социально-экономического развития страны и оценка их эффективности.

Целью исследования является изучение особенностей проявления механизмов реализации государственно-частного партнерства в одной из экономически развитых стран, в частности, Великобритании.

Материалы и методы исследования

В Российской Федерации, согласно всем нормативным актам, реализуется объектный подход в реализации государственно-частного партнерства, что нашло отражение в регламентирующем законе определяющего всю систему регулирования государственно-частного партнерства в стране [3]. В соответствии с Федеральным Законом от 13.07.2015 г. № 224-ФЗ инициативу по формированию объектного списка проявляют органы государственного и муниципального управления. Опыт реализации

государственно-частных контрактов в России имеется [4].

Однако подход, реализуемый в России возможен при достаточно низкой величине дефицита государственного или муниципального бюджета. В большинстве европейских стран государственные бюджеты имеют весьма большие дефициты, что требует использования других механизмов привлечения частных инвестиций в инфраструктурные проекты. С конца прошлого века и по настоящее время Великобритания является одним из идейных вдохновителей и лидеров по внедрению в экономику страны принципов и механизмов государственно-частного партнерства. Эти тенденции в использовании механизмов привлечения частных инвестиций в непривязанные к конкретным инфраструктурным объектам особенно проявились в последние 15-20 лет из-за проходящего в настоящее время системного социально-экономического кризиса в странах Европы и Северной Америке.

Наше особое внимание к исследованию опыта Великобритании связан с тем, что именно в ней среди европейских стран начала проводится политика приватизации. Причем необходимо отметить, приватизация в Великобритании проводилась, как производственных, так и непроизводственных объектов. Проводилась она (приватизация) исключительно на возмездной основе. Основной причиной начала реализации этих процессов был связан с административными реформами государственного управления, проводимыми, пришедшей в 1979 году на пост премьер-министра страны Маргарет Тэтчер. Вызвано это было значительными расходами бюджетных средств на содержание этих объектов, перешедших в государственную собственность в 60-е годы во времена правления лейбористской партии.

В 1992 году Великобритания перешла на новые правила взаимодействия государства и частного бизнеса с возможным использованием частного капитала в государственных капиталовложениях, так называемую частную финансовую инициативу (ЧФИ), являющейся одной из форм ГЧП.

Это, в первую очередь, было связано с бюджетным дефицитом и отсутствием средств на реализацию проектов, требовавших государственного финансирования.

Анализ информации из открытых источников, посвященных развитию частной

финансовой инициативы в Великобритании, показал, что желаемых результатов устойчивого развития экономики, особенно в социальной и экологической областях, удалось достичь ценой колоссальных бюджетных ассигнований. Таким образом, целью данной статьи является выявление недостатков и ошибок в процессе реализации инвестиционных проектов в рамках ЧФИ для устойчивого развития экономики. Выявить риски и институциональные ограничения, не способствующие эффективной реализации данных проектов и поддержанию оптимального итогового соотношения «цена-качество».

Исследование основано на подходе, который позволяет конструктивно использовать метод обобщения, научные принципы и исследования, в которых нашли отражение концептуальные позиции, обоснованные ведущими учёными в области финансового аудита, государственного и проектного управления.

Для выявления проблем, возникающих при устойчивом развитии инфраструктуры в рамках проектов ЧФИ, было проведено исследование с использованием всестороннего анализа научной литературы, открытых источников и официальных отчетов.

Кроме того, был проведен анализ публикаций, дающий представление о степени консенсуса среди экспертов относительно выявленных недостатков.

Также были рассмотрены многочисленные альтернативные инициативы политической оппозиции и научной общественности Великобритании для выявления причин неэффективности, принимаемых государством мер преодоления экономического кризиса при помощи государственно-частного партнерства.

Результаты исследования и их обсуждение

С либерализацией экономики в конце XX века, в Великобритании появилась новая концепция партнерства между государством и частным сектором – государственно-частное партнерство. В 1992 году с приходом к власти консервативного правительства Д. Мейджора было объявлено о создании нового механизма привлечения частного капитала для развития инфраструктурных проектов страны, в условиях экономического кризиса, бюджетного дефицита и отсутствия государственного финансирования на реализацию таких проектов. В последствие эта

концепция получила название «Частная финансовая инициатива», или «ЧФС».

В рамках Маастрихтского договора, с Европейским экономическим и валютным союзом (ЭВС), Великобритания должна была удерживать дефицит бюджета и государственный долг на определенном низком уровне.

В связи с этим правительство консерваторов для снижения дефицита бюджета решило использовать механизм ЧФС для списания долга с государственного баланса за счет инвестиций частного сектора.

В основу идеи частной финансовой инициативы положено то, что государство обеспечивает выдачу займов частному сектору банками, на реализацию проектов, вместо того чтобы оплачивать их напрямую. Кроме того, частному бизнесу была предоставлена возможность инвестировать в инфраструктурные проекты на условиях возврата вложенных средств за счет будущих постепенных выплат из государственного бюджета.

Необходимостью такого подхода послужила минимальная, на то время, разница между государственным и частным заимствованием для финансирования важных государственных проектов, создающая условия для более тесного и эффективного сотрудничества частного и государственных секторов.

На первых порах использование частного капитала для нужд финансирования государственных инфраструктурных проектов было возможным только при гарантировании соответствующих государственных обязательств, обеспечивающих приемлемые формы финансового риска, и приоритет привлекательности применения частных инвестиций относительно использования государственных средств.

Государственный аппарат, в лице правительства, планировал использовать частную финансовую инициативу для того, чтобы способствовать широкому вовлечению инвестиций частного бизнеса в сферу предоставления общественных услуг.

Для этого аппарат государственных ведомств разработал и опубликовал стандарты предоставления частным сектором услуг и обязательств по их выполнению. По истечении некоторого времени частные инвесторы постепенно приспособились к выдвигаемым требованиям и сотрудничество государства и частных компаний начало приносить свои плоды.

Принципиально с принятием частной финансовой инициативы практически мало что изменилось, поскольку бизнес, участвующий в государственных инфраструктурных проектах на условиях ЧФИ, должен был принять основные риски, связанные с проектом, на себя и обеспечить более эффективное использование государственных ресурсов.

До начала мирового финансового кризиса 2008-2010 годов, крупные проекты ГЧП финансировались за счет размещения государственных долговых обязательств или приоритетного долга. В качестве некоторого итога изменились инструменты привлечения финансовых ресурсов. Финансирование за счет банковского долга получило распространение в банковской сфере в основном на этапе строительства, а затем на более длительном этапе эксплуатации – за счет облигаций.

Это связано с тем, что по завершению этапа строительства профиль риска снижается, и рефинансирование банковского долга, связанного с реализацией проектов ЧФИ, можно было осуществить через государственные облигации.

Инвесторы, реализующие проекты ЧФИ, могли погашать банковские долги, средствами, получаемыми от государства в течение жизненного цикла действующего контракта, что, по мнению частного инвестора, было менее рискованно, поскольку в соответствии с правилами МВФ банкротство страны правительствам не разрешается и вероятность дефолта государства маловероятна.

В результате финансового кризиса 2008 года банки перестали предоставлять ссуды для проектов ЧФИ, что привело к увеличению стоимости инвестиционных проектов, но несмотря на это государство, в рамках принятой экономической политики, само стало финансировать так называ-

емую «частную» финансовую инициативу, т.е. поддерживать ЧФИ за счет государственного бюджета.

Как мы отмечали выше, в условиях финансового кризиса 2008-2010 годов стоимость государственного финансирования инфраструктурных проектов возросла, что вынуждено правительство сократить использование ЧФИ. По результатам консультаций с экспертами и аудита, проведенного исследовательской группой Госконтроля (NAO), Казначейством Ее Величества в 2012 году были отмечены существенные недостатки применения ЧФИ. Основываясь на отмеченных недостатках, проведена реформа ЧФИ и разработана новая концепция Private Finance 2 (PF2) (Частное финансирование 2 (ЧФ2)), но с сохранением проектного финансирования сделок на новых условиях [5].

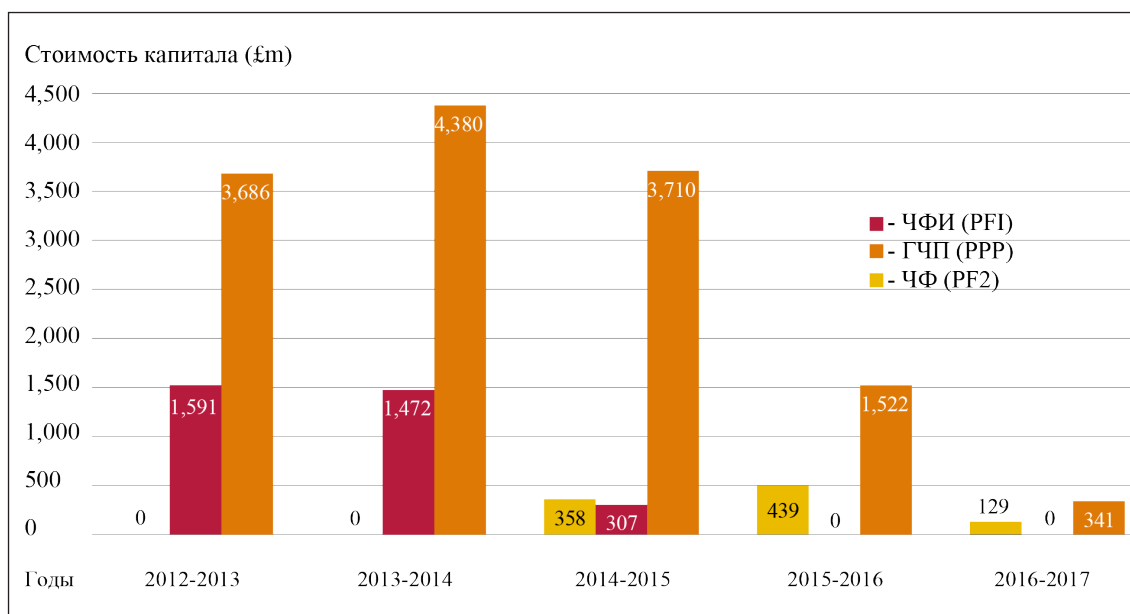
В качестве отрицательного примера реализации проекта ЧФИ можно привести материал публикации в «The Guardian» данных государственного Казначейства, которые показывают, что «строительство учебного полицейского центра первоначально должно было обойтись в 17-18 £m. Но поток регулярных платежей, по условиям контракта, добавит в ЧФИ-консорциум к этой сумме еще до 112 £m (в период с 2001 по 2026 год), что больше более чем в шесть раз превышает первоначальные затраты. В итоге это гораздо больше той суммы, которую государство потратило бы, просто заняв эти деньги самостоятельно и заплатив компании Balfour Beatty за строительство напрямую» [6].

Первые регулярные платежи, которые правительство в рамках ЧФИ выплачивает частному партнеру на покрытие расходов на строительство, текущее обслуживание и предоставление услуг начали поступать только за 1996-1997 годы и составили 25,9 £m (млн фунтов стерлингов).

Государственные расходы на завершённые и текущие проекты ЧФИ и ЧФ2 в Великобритании за период 1992-2050 годы (£m)

Количество заключённых проектов ЧФИ и ЧФ2 (шт)	Стоимость капитала заключённых проектов ЧФИ и ЧФ2 (£m)	Стоимость регулярных платежей по заключённым проектам ЧФИ и ЧФ2 в 1996-2016 гг. (£m)	Стоимость предполагаемых регулярных платежей по заключённым проектам ЧФИ и ЧФ2 в 2015-2050 гг. (£m)	Стоимость регулярных платежей по заключённым проектам ЧФИ и ЧФ2 в 1996-2050 гг. (£m)
716	59395,3	158472,8	157816,1	316289,9

Источник: составлено авторами с использованием [7].



*Общий объем инвестиций в PFI, PF2 и другие проекты ГЧП с 2012 года
Источник: разработано авторами с использованием данных [8]*

Приведенные в таблице данные говорят о том, что государство потратит на реализацию 716 проектов ЧФИ и ЧФ2 только за счет единовременных платежей из государственного бюджета в 1996-2050 годах – 316289.9 (£m) на условиях возврата вложенных средств частным инвесторам.

Несмотря на это, привлечение частных инвестиций в социальную инфраструктуру с использованием частного финансирования (ЧФ2) и частной финансовой инициативы (ЧФИ) является важной частью государственной экономической политики. В тоже время, наряду с использованием ЧФ2 и ЧФИ, все большее использование приобретают другие формы ГЧП. «За последние пять лет эти другие соглашения о ГЧП принесли больше инвестиций, чем ЧФ2 (рисунок), и включают, например, сделки местных органов власти с отходами, морскую инфраструктуру ветропередачи, размещение университетов и закупку подвижного состава Департаментом транспорта (на сумму более 6 млрд фунтов стерлингов инвестиций в период с 2012-2013 по 2014-2015 годы)» [9].

Заключение

Проведенный анализ позволяет сделать выводы об изменении государственной политики в Великобритании в части взаимодействия органов государственно-

го управления с частными инвесторами для софинансирования инфраструктурных проектов. При этом, по нашему мнению, реализуемые подходы не всегда применимы в других странах. Реализация методов и подходов государственно-частного партнерства, которые начали использоваться в Великобритании возможна при разработке и внедрении более строгих правил и рекомендаций, регламентирующих соотношение цены и качества реализуемых проектов ЧФИ и передачи рисков по будущей эксплуатации активов частному сектору [9; 10]. Такой подход со временем может привести к снижению абсолютных издержек и совокупной стоимости проектов ГЧП для государства, а также к более высокой стоимости остающегося капитала. Анализ публикаций английских экспертов показал, неоднозначную реакцию на использование в практике развития инфраструктуры страны проектов с совместным частным и государственным финансированием [11; 12].

Нормативно-законодательная база, регламентирующая взаимодействие государства и частного инвестора для решения общественно значимых задач, имеет основополагающее значение в развитии и становлении государственно-частного партнерства в различных странах. В тоже время для успешного выполнения проектов ГЧП, кроме всего прочего необходима и поли-

тическая воля, непосредственно влияющая на масштабы взаимодействия государственного и частного секторов в интересах развития экономики страны.

Кроме того, комплекс форм и методов привлечения дополнительных внебюджетных ресурсов на условиях разделения финансовых, экономических и правовых рисков, должен обеспечивать согласование интересов и субъективных особенностей государственных и частных партнеров.

Для реализации такого подхода необходимо повсеместное внедрение на этапе заключения контракта ЧФИ цифровых инструментов, алгоритмов и методов, позволяющих эффективно управлять и контролировать проекты с целью достижения социальной, бюджетной, коммерческой эффективности на основе выбранной и обоснованной совокупности показателей, характеризующих развитие социальной сферы, экономики страны и бизнеса.

Библиографический список

1. Есина О.И., Сираждинов Р.Ж. Анализ особенностей современных экономических кризисов // Вестник университета. 2023. № 5. С. 77–85. DOI: 10.26425/1816-4277-2023-5-77-85.
2. Балацкий Е.В., Екимова Н.А. Новые подходы к моделированию экономического развития: монография. М.: ИНФРА-М, 2022. 446 с. DOI: 10.12737/1862597.
3. Федеральный закон от 13 июля 2015 г. N 224-ФЗ «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации». URL: <https://ivo.garant.ru/#/document/71129190/paragraph/1:0> (дата обращения: 21.08.2025).
4. Государственно-частное партнерство в России России. Итоги 2023 года и основные тренды. Аналитический обзор URL: <https://data.tedo.ru> (дата обращения: 21.08.2025).
5. National Audit Office. Report of the Comptroller and Auditor General. Her Majesty's Treasury «PFI and PF2». HC 718 session 2017-2019, 18 January 2018, P 6. URL: <https://publications.parliament.uk/pa/cm201719/cmselect/cmpubacc/894/894.pdf> (дата обращения: 24.06.2025).
6. Nicholas Shaxson, Financial Curse: How the Overwhelming Power of the City of London Is Making Britain Poorer // The Guardian. Thursday, 31.10. 2019. URL: <https://www.theguardian.com/news/2018/oct/05/the-finance-curse-how-the-outsized-power-of-the-city-of-london-makes-britain-poorer> (дата обращения: 21.08.2025).
7. Current_projects_as_at_31_March_2018.xlsx. URL: https://assets.publishing.service.gov.uk/media/5cefb00340f0b650e0d20aac/Current_projects_as_at_31_March_2018.xlsx (дата обращения: 21.08.2025).
8. Report of the National Audit Office (NAO). 2018, P 46, 48. URL: <https://www.nao.org.uk/wp-content/uploads/2018/01/PFI-and-PF2.pdf> (дата обращения: 21.08.2025).
9. Нефёдкин В.И., Фадеева О.П. Государственно-частное партнерство в реальном измерении // ЭКО. 2020. № 1. С. 8-28. DOI: 10.30680/ECO0131-7652-2020-1-8-28.
10. Першин А.А. Оптимизация структуры денежных потоков как одна из задач предварительного анализа проектов государственно-частного партнёрства // Экономика, предпринимательство и право. 2024. Т. 14. № 7. DOI: 10.18334/epp.14.7.121102.
11. Hodge G., Greve K., Biigautan M. Does PPP Work? What Have We Learned So Far? // Public Management Review. 2018. № 20(8). P. 1105-1121. DOI: 10.1080/14719037.2018.1428410.
12. Geoffrey Aerts, Michael Doms, Elvira Haezendonck. Project-based knowledge transfer and learning in large-scale infrastructure development projects: a preliminary and comparative follow-up analysis // International Journal of Project Management. 2017. № 35 (3). P. 224-240.

УДК 334.012.64

Т. К. Чернышева

ФГБОУ ВО «Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова», Москва,
e-mail: Chernysheva.TK@rea.ru

А. М. Гришин

ФГАОУ ВО «Российский государственный гуманитарный университет», Москва

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ЗАРУБЕЖНОГО МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В США И КИТАЕ

Ключевые слова: малый бизнес, программы льготного кредитования, институциональные условия, США, Китай, НИОКР, финансовая доступность, предпринимательская активность.

В настоящей статье приводится исследование моделей малого предпринимательства в США и Китае. В структуре современных экономических систем малый бизнес выполняет критически важные функции, будучи глубоко интегрированным в национальные экономики и цепочки создания стоимости, обеспечивая удовлетворение потребительского спроса и формирование новых рабочих мест. Значительная доля малого бизнеса как в США, так и в Китае представлена либо индивидуальными предприятиями без наемного персонала, либо микропредприятиями. Модели малого бизнеса в США и Китае различаются по ключевым критериям доступности ведения бизнеса, однако демонстрируют сходство в детерминантах, сдерживающих рост. К числу общих фундаментальных проблем относятся ограниченная доступность финансовых ресурсов и их низкий уровень проникновения, а также высокая регуляторная, правовая и бюрократическая нагрузка. В США источниками проблем развития малого бизнеса преимущественно выступают рыночные и макроэкономические факторы, тогда как в Китае – институциональные и административные барьеры. Американская модель развития малого бизнеса основана на принципе субсидиарности и ориентирована на формирование благоприятных рыночных условий ведения бизнеса при минимальном прямом участии государства. Китайская модель развития малого бизнеса основана на принципе централизованного администрирования и предполагает активное участие государства в создании целевых институциональных механизмов регулирования.

Т. К. Chernysheva

Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, e-mail: Chernysheva.TK@rea.ru

А. М. Grishin

Russian State University for the Humanities, Moscow

COMPARATIVE ANALYSIS OF FOREIGN SMALL BUSINESS IN THE USA AND CHINA

Keywords: small business, preferential lending programs, institutional conditions, USA, China, R&D, financial accessibility, entrepreneurial activity.

This article provides a description and analysis of small business models in the USA and China. In the structure of modern economic systems, small businesses perform critically important functions, being deeply integrated into national economies and value chains, ensuring the satisfaction of consumer demand and the creation of new jobs. A significant proportion of small businesses in both the United States and China are represented either by individual enterprises without hired staff, or by microenterprises. Small business models in the United States and China differ in key criteria for business accessibility, but they show similarities in the determinants that constrain growth. Common fundamental problems include limited availability of financial resources and their low level of penetration, as well as a high regulatory, legal and bureaucratic burden. In the United States, the sources of small business development problems are mainly market and macroeconomic factors, while in China they are institutional and administrative barriers. The American model of small business development is based on the principle of subsidiarity and is focused on creating favorable market conditions for doing business with minimal direct government involvement. The Chinese model of small business development is based on the principle of centralized administration and assumes the active participation of the state in the creation of targeted institutional regulatory mechanisms.

Введение

Малый бизнес является ключевым механизмом развития экономических систем как развитых, так и развивающихся рынков. Структурно сектор малого предпринимательства (далее – МП) характеризуется рядом отличительных особенностей, среди которых ограниченное число сотрудников, территориальная или иная локализация ведения экономической деятельности, а также ограниченный объем выручки и свободного денежного потока. При этом малое предпринимательство более адаптивно к изменяющимся условиям экономической конъюнктуры, что позволяет оперативно корректировать стратегический и операционный план развития, даже в условиях экономических кризисов [1]. В современных экономических системах малый бизнес (далее – МБ) настолько глубоко встроен в национальные экономики и цепочки создания добавленной стоимости, что повсеместной практикой является его интеграция в производственно-сбытовые и сервисные цепочки крупных компаний и государств.

Малое предпринимательство выполняет две ключевые функции в крупных экономических системах: широкое удовлетворение потребительского спроса, в том числе на труднодоступных территориях, и создание новых рабочих мест. Однако малый бизнес на разных этапах развития нуждается в комплексных программах поддержки со стороны государства, эти программы могут включать льготное кредитование и налогообложение, субсидирование [3]. Меры поддержки могут различаться в разных юрисдикциях, однако преференциальные условия малого бизнеса необходимы для формирования более конкурентоспособной среды в национальных экономиках.

Не существует унифицированной эффективной модели развития малого бизнеса, в каждой отдельной национальной экономике малый бизнес развивается с учетом институциональной и правовой среды открытия и ведения бизнеса, экономической конъюнктуры, мер государственной поддержки, социально-культурных особенностей общества. Проблемой в данном контексте выступает отсутствие системного и институционального подхода в анализе существующих моделей и методик развития малого бизнеса, выявлению и классификации условий, факторов, особенностей экономических и правовых систем национальных экономик [2].

Актуальность выбранной темы исследования обусловлена необходимостью нахождения оптимальной модели малого предпринимательства на основе лучших доступных организационных, институциональных и правовых практико-ориентированных подходов в США и Китае.

Целью настоящего исследования является комплексный анализ сложившихся зарубежных моделей малого предпринимательства, выявление базисных институциональных условий эффективной среды ведения малого бизнеса.

Материалы и методы исследования

Настоящее исследование построено как сравнительный страновой анализ США и КНР с критериальным сопоставлением в части: отраслевой структуры, вклада МП в занятость и ВВП, форм государственной поддержки, участия в НИОКР, финансовой доступности, институциональной среды и регуляторной нагрузки. При написании работы были использованы следующие методы исследования: кабинетное исследование с систематизацией вторичных данных официальной статистики и отчетов; контент-анализ программ государственной поддержки, а также методы сравнительного анализа по выделенным критериям. В рамках исследования проведен обзор научной литературы по тематикам, связанным с МСП, для интерпретации выявленных закономерностей.

В качестве ключевых показателей (индикаторов) для сравнения в работе были выбраны, в частности, следующие: масштаб сектора (число МП, доля «без наёмных работников»); структурные вклады (доля занятости и ВВП по странам); отраслевая концентрация МП по странам; финансовая доступность (доля одобренных/частично одобренных заявок на финансирование); охват банковскими продуктами МП; регуляторная нагрузка; вклад МБ в общенациональные НИОКР, а также динамика и отраслевая / размерная интенсивность НИОКР.

Анализ данных показателей проведен за период 2012–2025 гг. (в зависимости от показателя и наличия информации в официальных статистических источниках): динамика МП и регуляторной нагрузки за 2012–2022 гг.; показатели занятости и рынка труда – за 2023 г.; НИОКР за 2013–2023 гг. Информационную основу исследования составили официальные базы данных и отчеты: SBA (включая «Size Standards»,

«Capital Impact», «Funding Programs»), NCSES («R&D»), U.S. Chamber/NAM, МПТ КНР, Национальное бюро статистики КНР, ОЭСР; а также рецензируемые научные публикации.

Ключевые ограничения настоящего исследования связаны с:

1. Сопоставимостью определений МП: критерии в США (по SBA/NAICS) и КНР различаются, а также в КНР пороги зависят от отрасли и включают выручку/активы/штат, что ограничивает прямое сравнение.

2. Оценочным характером ряда метрик: регуляторные издержки рассчитаны по оценочной методике и не включают косвенные потери.

3. Региональной неоднородностью КНР: наблюдается сильная дифференциация правоприменения между провинциями Китая, что снижает уровень агрегирования выводов.

4. Вторичный характер источников: настоящая работа опирается на официальные отчёты и литературу, но при этом первичные опросы авторами не проводились.

Актуальные проблемы перспектив и развития системы мер поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства нашли свое отражение в работах следующих авторов: Заболоцкая В.В., Борисова А.Н., Кирсанов В.В., Голованова Н.Б., Куклина С.К., Красовский Н.А., Архипова П.А., Вовченко Н.Г., Калинина К.М., Кутюрин Д.А., Иванов И.Н. и другие. Зарубежный опыт становления, развития и поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства получил освещение в исследованиях следующих авторов: Версоцкий Р.Р., Морозов В.А., Зубова О.Г., Горохова А.Е., Абакумова О.А., Кунин В.А. и другие [4].

В контексте подходов к управлению малыми и средними предприятиями (далее – МСП) М. Дж. Азари, Мэдсен Т.К., Моен О. подчеркивают, что особенно важная роль менеджмента предприятия, поскольку, как правило, владение и управление сосредоточено в руках одного человека, который принимает стратегические решения по развитию и росту. При этом авторы констатируют, что на решения менеджеров оказывают влияние их прошлые стратегические выборы. Арбусса А., Бикфалви А., Маркес П. предполагают, что менеджмент МСП скорее будет склонен сопротивляться изменениям и инновациям в операционной и стратегической деятельности фирм, поскольку страх

потенциальной потери будет превышать возможные выгоды, которые могут принести изменения. В этом контексте вся инновационная деятельность организации зависит от видения менеджмента.

Герардини Ф., Ренци К., Леали Ф. приходят к выводу, что деятельность и поведение субъектов МСП обусловлены субъективными факторами менеджмента организации, а именно опытом, личными убеждениями, здравым смыслом и т.п. Таким образом, субъективные факторы являются главной движущей силой в процессе принятия критически важных решений, а также приоритизации проектов по развитию [8, 9, 24].

Результаты исследования и их обсуждение

В США в 2023 г. наблюдалась значительная концентрация МБ в нескольких ключевых отраслях: профессиональные, научные и технические услуги (исключая государственный сектор); строительство; транспортировка и логистика; операции с жилой недвижимостью (включая аренду и лизинг); утилизация отходов. На долю указанных отраслей экономической деятельности приходится около 63,97% общей численности предприятий МБ в США. При этом сфера розничной торговли занимала седьмую позицию в отраслевой структуре с долей в 8,68% от общего числа [18].

На территории США зарегистрировано приблизительно 33,27 млн МП, обеспечивающих занятость 61,6 млн работников. Малые предприятия составляют 99,9% всех бизнес-структур в стране, согласно нормативам Управления по делам малого бизнеса (SBA), отнесение компании к категории малых предприятий зависит от отраслевой классификации. При этом диапазон выручки варьируется от 8 до 75 млн долл. США, а численность сотрудников не должна превышать 1500 человек [21]. Примечательно, что подавляющее большинство МП функционируют без привлечения наемного персонала, их доля в 2023 г. составила 81,6% от общего числа МП, тогда как доля МП с численностью сотрудников от 20-499 человек составляет лишь 1,95%. Основную часть предприятий без работников составляют индивидуальные предприятия (sole proprietorship), которые отличаются от компаний с ограниченной ответственностью LLC (limited liability company) особенностями распределения активов и обязательств [19].

Сравнительный анализ критериев отнесения предприятий к категории малых в различных странах выявляет существенные различия: в Китае пороговое значение для МБ считаются организации с численностью до 100 человек (в среднем, в зависимости от отрасли), а в российской практике к МП относятся организации до 100 человек и годовым доходом, не превышающим 800 млн руб. в год.

Анализ динамики МП в США в период с 2012-2022 гг. демонстрирует устойчивый положительный баланс между открытием и ликвидацией предприятий, среднегодовое сальдо составляет приблизительно 200 тыс. предприятий, достигая пикового значения в 2021 г. в 600 тыс. организаций. Данная тенденция обусловлена реализацией масштабных программ по удержанию сотрудников, предоставлению льготных кредитов и оплачиваемого отпуска, включая Закон о консолидированных ассигнованиях, Закон об американском плане спасения, Закон CARES, которые бил приняты в ответ на экономические последствия коронавирусной инфекции COVID-19.

Основными факторами, сдерживающими рост и развитие МБ в США, является ограниченный доступ к финансовым ресурсам и высокий уровень инфляции [27]. В целях смягчения данных ограничений Управления по делам малого бизнеса (SBA) реализует программы льготного государственного кредитования:

1. Программа кредитования 7(a). Долгосрочная программа кредитования МБ с жесткими требованиями по использованию средств. Направления расходования: оборотный капитал, рефинансирование текущей задолженности, закупка и установка машин и оборудования, смена собственника. Максимальный срок кредита 25 лет, с лимитом суммой от 50 тыс. до 5 млн долл. США, максимальная ставка зависит от суммы кредита, но ставка является плавающей и состоит из базовой ставка (ключевая ставка Федеральной резервной системы США) и фиксированной надбавки (кредитного спреда) в размере от 3 до 6,5% годовых. SBA для большинства программ 7(a) предоставляет гарантии банкам, размер гарантий составляет 85% для кредитов на сумму до 150 тыс. долл. США включительно и 75% для кредитов, превышающих сумму в 150 тыс. долл. США.

2. Программа кредитования 504. Долгосрочная программа кредитования с фиксиро-

ванной ставкой, с более гибкими условиями использования чем программа 7(a). Направления расходования: покупка и строительство новых объектов, погашение существующих задолженностей, покупка машин и оборудования. Кредит предоставляется на 10, 20 и 25 лет, с фиксированной ставкой, привязанной к рыночной стоимости 10-летних казначейских облигаций США. Данная программа предоставляется исключительно через специализированные организации квалифицированных кредиторов – компании по развитию (CDC).

3. Программа микрокредитования. Программа рассчитана на небольшие суммы до 50 тыс. долл. США, любое направление использования, но существует запрет на рефинансирование или операции с недвижимостью. Максимальный срок составляет 7 лет, процентная ставка варьируется и в среднем составляет от 8-13% годовых [26].

Ключевым требованием для льготного финансирования по программам SBA, помимо базовых критериев легального статуса деятельности, территориальной принадлежности и кредитной история выступает подтверждение исчерпания возможностей привлечения финансирования из негосударственных источников. Таким образом подчеркивается субсидиарный подход программ льготного государственного финансирования, где государственное кредитование рассматривается как резервный финансовый механизм. Приоритизируются рыночные формы финансирования, с ограничением прямого государственного вмешательства в конкурентную среду.

Существенным ограничением для развития МБ выступает также дисбаланс на рынке труда. В США в январе 2023 г. было зарегистрировано около 10,7 млн открытых вакансий, что примерно вдвое превышало число официально зарегистрированных безработных. Хотя к концу 2023 г. число открытых вакансий снизилось до 9 млн, сложившиеся ситуация характеризуется острым дефицитом рабочей силы, при этом более половины предприятий МБ испытывают трудности с заполнением имеющихся вакансий.

МБ традиционно демонстрирует ограниченную вовлеченность в масштабные научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (далее – НИОКР) вследствие ресурсных ограничений. Однако для американской бизнес-практики инве-

стиции в НИОКР остаются важнейшей составляющей формирования конкурентных преимуществ, динамика инвестиций в период с 2013-2023 гг. увеличились более чем в 2 раза с 454,2 до 939,6 млрд долл. США, большую часть из которых около 70-75% обеспечивает частный бизнес [16]. В период с 2019-2022 гг. общий показатель инвестиций МБ в НИОКР упал с 14,3% до 13,4% в силу интенсификации общей инновационной деятельности и одновременным сокращением исследовательской активности в группе предприятий с численностью персонала от 10-19 сотрудников [20].

Согласно классификации NAICS, основными направлениями инвестиций в НИОКР являются: обрабатывающая промышленность, непроизводственные отрасли (добывающая промышленность, строительство, оптовая торговля), информационный сектор (разработка и распространение информации). Группы предприятий МБ в США характеризуются разной инновационной активностью, рассчитываемой исходя из показателя интенсивности НИОКР (соотношение стоимости внутренних НИОКР к чистым продажам компании). Наибольшая инновационная активность наблюдается у компаний с численностью сотрудников от 20-49 и от 10-19 сотрудников, их показатель составляет 13% и 12,7% соответственно. Наименьшие показатели демонстрируют компании с численностью от 100-249 сотрудников, их показатель интенсивности НИОКР равен 7,2%.

Несмотря на развитую систему финансовых услуг в США современные экономические условия являются катализатором растущих проблем МБ, среди которых финансирование операционных расходов, сохранение квалифицированного персонала и неопределенность будущих доходов компаний. Об этом свидетельствует индекс эффективности деятельности компаний МБ (соотношение прибыльных и убыточных компаний за 12-месячный период), который в период с 2017-2022 гг. достиг минимального значения в 7% [12].

Анализ долговой нагрузки МБ в период с 2018-2022 гг. выявил следующие тенденции: увеличилась доля компаний с непогашенными долгами больше 100 тыс. долл. США и достигла 40%, сократилась доля предприятий без кредитных обязательств до 28%. Возросла доля предприятий, обратившихся за кредитами или займами в пери-

од с 2017-2022 гг. до 40%, при этом сократилась общая доля полного одобрения займа или кредита до 53%, с одновременным увеличением частично одобренных до 26% [7].

На основании представленных данных стоит прогнозировать рост числа банкротств среди МП с высокой долговой нагрузкой в США, поскольку ухудшение условий кредитования (повышение процентных ставок, ужесточение требований к заемщикам), операционные трудности (дефицит квалифицированного персонала, сокращение экономической активности), структурные экономические проблемы (сокращение маржинальности бизнеса, упрощение глобальных цепочек создания стоимости) будут создавать кумулятивный эффект повышая риски ведения бизнесом.

Американская система предполагает упрощенный механизм регистрации МБ, процедура осуществляется в единой электронной онлайн платформе, интегрированной с SBA. Средний срок оформления в зависимости от организационно-правовой формы (LLC или sole proprietorship) занимает от 3 рабочих дней, регистрационный сбор от 25 долл. США (в зависимости от штата, размера сбора, необходимых лицензий). Институциональная структура защиты прав и интересов МБ в США состоит из SBA и Office of Advocacy, некоммерческих организации и государственных учреждений, среди которых: Legal Services Corporation (бесплатная юридическая помощь), Федеральная торговая комиссия (соблюдение антимонопольного законодательства, закона о рекламе и о добросовестной конкуренции и прочее), Национальная федерация независимого бизнеса (судебная защита прав). Главным системным ограничением данной модели выступает диспропорционально высокая стоимость правовой защиты.

Эмпирические данные свидетельствуют о значительном дисбалансе расходов на правовую защиту, в 2021 г. микропредприятия несли затраты на юридическое сопровождение семикратно превышающие аналогичные затраты крупных корпораций. При этом МБ несет около 48% всех расходов по компенсациям в рамках деликтных правонарушений [5]. Результаты социологических исследований подтверждают тенденцию сокращающийся доступности юридических услуг для МБ, в начале 2025 г. 60% предприятий отказывались нанимать

юристов для защиты прав из-за высокой стоимости услуг, 40% частично потеряли доход из-за отсутствия юридических консультаций, около 83% владельцев МБ отмечают критическую важность доступных юридических услуг [10].

Система регуляторной нагрузки МБ в США представляет собой разветвлённый многоуровневый механизм, включающий налоговые обязательства (федеральные, региональные, местные), требования по охране труда и окружающей среды, экономическое регулирование (аудит, бухгалтерское сопровождение, лицензирование).

Данные показателей регуляторной нагрузки МБ демонстрируют, что в 2022 г. среднегодовая нагрузка на одного сотрудника составила в среднем 12,8 тыс. долл. США, компаниям до 50 сотрудников годовые издержки обходятся в 14,7 тыс. долл. США, компаниям от 100 сотрудников издержки обходятся в 12,2 тыс. долл. США [12]. Важно отметить, что расчеты основаны на оценочной методике и имеют определенные допущения, в частности, в составе экономических издержек учитываются только прямые издержки, тогда как косвенные потери исключаются из анализа. Экономические аспекты регулирования составляют от 50-75% совокупных издержек. Общий объем регуляторной нагрузки в период с 2012-2022 гг. увеличился на 465 млрд долл. США, на 18% с учетом инфляции. Согласно социологическим исследованиям представителей МБ в 2024 г. – около 51% респондентов отмечают, что регуляторная нагрузка отрицательно влияет на темпы развития бизнеса, около 47% респондентов указывали, что регуляторные нормативы вызывают чрезмерные временные затраты [18]. Таким образом, наибольшая диспропорциональная регуляторная нагрузка наблюдается в отношении микропредприятий с наименьшей численностью персонала.

В КНР классификация отнесения к МБ основывается на трёх ключевых параметрах: годовая выручка, совокупные активы организации и штатная численность сотрудников не должна превышать определенный лимит, при этом установлены предельные значения в зависимости от отраслевой принадлежности предприятия. Например, для строительного сектора выручка должна варьироваться в диапазоне от 3 до 60 млн юаней в год, предельная стоимость активов от 3 до 50 млн юаней. При этом численность

сотрудников для строительной отрасли не является определяющим критерием [14].

Наиболее значимыми секторами МБ в КНР являются: оптовая и розничная торговля, обрабатывающая промышленность, сфера услуг, гостиничный и ресторанный бизнес. Оптовой и розничной торговлей приблизительно занимает 35% всех МП. По данным Министерства промышленности и информатизации КНР по итогам 2021 года, общее число малых, средних и микропредприятий по всей стране достигло 48 млн, на их долю приходится свыше 60% ВВП, более 80% городской занятости, и они составляют свыше 90% от общего числа предприятий [11]. При этом около 45% всех МП вообще не имеют работников, а около 43% имеют в штатной численности от 1-4 сотрудников. Таким образом более 85% всех МП являются или индивидуальными предприятиями или имеют минимальное количество сотрудников. Экономический вклад микро и малых предприятий ограничен по сравнению с предприятиями среднего бизнеса, которые доминируют в обрабатывающей промышленности и демонстрируют более высокую производительность.

Китай внедрил централизованную систему предоставления финансовых услуг и кредитования для МСП, которая интегрирует 74 параметра деятельности предприятия включая данные о регистрации, налоговых платежах и социальных отчислениях. На основе параметров МБ предлагаются специализированные кредиты с государственной поддержкой, ставки по которым варьируются в зависимости от кредитоспособности предприятия. В частности, сельскохозяйственные кредиты могут иметь дифференцированную ставку исходя из кредитоспособного рейтинга предприятия. Наиболее кредитоспособные заемщики могут получить кредит под 2,75% годовых [25]. Платформа функционирует на территории всей страны, регистрация осуществляется с помощью специализированных финансовых учреждений или местных органов власти. Дополнительные программы предоставляют также коммерческие банки, промышленно-коммерческий банк Китая (ICBC) предоставляет кредитные продукты с лимитами до 30 млн юаней, с дифференцированными условиями для целей восполнения оборотного капитала предприятий.

Объем инвестиций Китая в НИОКР по итогам 2024 г. достиг 3,61 трлн юаней, в период с 2020-2024 гг. наблюдался устойчивый рост показателей инвестиций в НИОКР, абсолютный прирост составил 675 млрд юаней, а показатель интенсивности инвестиций в НИОКР увеличился с 2,36 до 2,68% [6]. Частный сектор остается основным источником инвестиций в НИОКР, однако участие МБ остается ограниченным по сравнению с средними и крупными организациями, основными реципиентами инвестиций выступают научно-исследовательские институты, университеты и промышленные предприятия. Среди МП наиболее активные в исследовательской деятельности технологические стартапы и предприятия, привлекающие венчурный капитал. Ключевыми направлениями инвестиций являются информационные технологии, сфера программного обеспечения, оптоэлектроника.

В Китае наблюдается значительный дисбаланс в доступе к финансовым услугам специализированными учреждениями между предприятиями разного размера, при том, что сектор МСП 99,8% всех предприятий и обеспечивает 79,4% занятости. Уровень их банковского обслуживания существенно отстает: МП охвачены лишь на 20%, микропредприятия всего на 5%, тогда как крупный и средний бизнес охвачены банковскими продуктами на 100% и 90% соответственно [9].

Среди основных причин ограниченного кредитования МБ стоит выделить: низкая активность самих предприятий в подаче заявок, сложности оценки кредитных рисков из-за недостаточной прозрачности деятельности, отсутствие достаточного залогового обеспечения.

Рыночные реформы, инициированные в 1978 г. создали фундаментальные предпосылки развития предпринимательской деятельности в Китае и сформировали институциональную среду, которая способствует повышению средней ожидаемой отдачи от инновационной активности, особенно в высокотехнологичных секторах экономики. Данная закономерность характерна для всех видов предприятий, включая МП.

Системная политика, направленная на трансфер знаний в предпринимательской деятельности, стимулирует предпринимательскую инициативу и инноваци-

онную активность. Однако региональный аспект открытости бизнес-среды создают вариативность институциональных условий, в регионах с доминированием крупных государственных предприятий рыночные стимулы ослаблены, что негативно проецируется и на МБ, выступающий их главным поставщиком товаров и услуг [6]. Реформы, начатые в 2013 г., упростившие административные процедуры открытия бизнеса, и снизившие регуляторную нагрузку, способствовали: существенному росту частного сектора, повышению условий ведения бизнеса, эффективизации институциональной среды. Тем не менее, предприниматели отмечают сохранившиеся институциональные барьеры: неконкурентный, ограниченный доступ на рынок, чрезмерное налоговое и штрафное регулирование, избыточный надзор со стороны регулирующих органов.

Согласно оценкам ОЭСР, уровень регуляторной нагрузки на товарные рынки Китая остается высоким и превышает средние показатели по странам-членам организации, что обусловлено значительной ролью государства в экономике. Малый бизнес, особенно в секторах энергетики, транспорта, услуг и розничной торговли сталкиваются с существенными административными барьерами и бюрократическими требованиями, включая сложные процедуры лицензирования, патентования, получения разрешений [24].

Проблематика усугубляется региональной дифференциацией регуляторной нагрузки, нормативно-правовой базы и правоприменительной практики, создающей неравные условия ведения бизнеса в различных провинциях Китая. Отсутствие унифицированных и гармонизированных стандартов негативно влияет на развитие бизнеса и предпринимательскую активность. В 2020 г. правительство Китая инициировало налоговую реформу, направленную на снижение фискальной нагрузки на малый бизнес, и на формирование более благоприятной среды ведения бизнеса. Основные меры включают: освобождение от уплаты НДС, льгота по корпоративному подоходному налогу, снижение индивидуального подоходного налога, введение специальных льготных режимов для малого бизнеса.

В таблице представлены результаты систематизации проведенного анализа.

Сравнительный анализ моделей малого предпринимательства в США и КНР

Критерий сравнения	Страна	
	Соединенные Штаты Америки	Китайская Народная Республика
Основные отрасли	Профессиональные, научные и технические услуги (кроме государственных услуг); строительство; транспортировка и логистика.	Оптовая и розничная торговля, услуги, строительство, обрабатывающая промышленность.
Доля занятости МП от общей занятости	45,9%	Больше 80% городской занятости (сектор МСП – 2021 г.)
Доля МП в ВВП	43,5%	Больше 60% (сектор МСП – 2021 г.)
Государственная система поддержки	Программы льготного кредитования по линии SBA: 7(a), 504, микрокредитование.	Национальная платформа финансирования и кредитных услуг. Отдельные программы частных банков.
Инвестиции в НИОКР и инновации	13,4% от общих НИОКР в стране. (2022 г.)	Зависит от отрасли. Наибольшую долю составляют малые технологические компании.
Финансовая доступность	Широкий спектр возможностей по финансированию. Растущая тенденция финансовых трудностей ввиду высоких требований и % ставок по кредитам. 79% одобренных или частично одобренных кредитов или займов МБ (2022 г.)	Низкое проникновение финансовых услуг в МБ. Около 20% малых предприятий имеют кредитные отношения с финансовыми учреждениями.
Институциональная среда	Простота регистрации МБ. Квалифицированная, но дорогостоящая и малодоступная правовая защита.	Высокое влияние иностранного капитала. Слабая сепарация частного бизнеса от государственных компаний.
Регуляторная нагрузка	Расходы на соблюдение нормативных требований: налоговые обязательства, требования по охране труда и окружающей среды диспропорционально высоки для МБ.	Высокая бюрократическая нагрузка. Не унифицирована регуляторная нагрузка в различных провинциях Китая. Масштабная налоговая реформа по облегчению ведения бизнеса.

Источник: составлено авторами на основе [11, 13, 15, 17, 22, 23].

Заключение

Модели малого предпринимательства в США и Китае дифференцируются по ключевым критериям доступности ведения бизнеса, но демонстрируют сходство в характере влияния на экономические процессы и детерминантах, сдерживающих рост. При этом в обеих национальных экономиках МП получили широкое распространение и обеспечивают создание приблизительно половины рабочих мест. Более того, значительная доля МБ представлена либо индивидуальными предприятиями без наемного персонала, либо микропредприятиями – их совокупная доля составляет около 80% от общего числа МП как в США, так и в Китае.

Тенденции развития МБ в США характеризуются ухудшением финансового состояния субъектов МБ (рост долговой нагрузки, снижение рентабельности, ужесточение условий кредитования), кризисом доступности правовых услуг и острым дефицитом

трудовых ресурсов. Тенденции развития МБ в Китае включают: ограниченный доступ к финансовым ресурсам, выраженный региональный дисбаланс условий ведения бизнеса и нормативно-правового регулирования, наличием централизованной системы финансовой поддержки и значительные административные барьеры.

Таким образом, модели малого бизнеса в США и Китае, несмотря на различия экономических систем, сталкиваются со схожими фундаментальными проблемами, а именно: ограниченной доступностью финансовых ресурсов и их низким уровнем проникновения, а также высокой регуляторной, правовой и бюрократической нагрузкой. Источником данных проблем в США выступают преимущественно рыночные и макроэкономические факторы: высокий уровень инфляции, жесткая денежно-кредитная политика, дисбаланс на рынке труда (дефицит квалифицированной рабочей силы, рост за-

трат на оплату труда), а также замедление экономической активности.

Американская модель ориентирована на формирование благоприятных рыночных условий ведения при минимальном прямом участии государства. Тогда как китайская модель, исходя из принципа централизованного администрирования, направлена на активное и прямое участие государства

в формировании специализированных целевых механизмов финансирования и регулирования МБ. В Китае основными источниками проблем являются институциональные и административные факторы, включая сложность и непрозрачность регуляторной среды, региональную дифференциацию нормативных требований и избыточную надзорную нагрузку.

Библиографический список

1. Лукьянович Н.В., Сильвестров С.Н. Стратегия не прямых действий во внешней политике США // Мир новой экономики. 2023. Т. 17, № 3. С. 18-31. DOI: 10.26794/2220-6469-2023-17-3-18-31.
2. Максуд Л., Смирнов В.А. Регрессионный анализ для оценки положения малых и средних предприятий в США, Китае и России // Экономика. Бизнес. Банки. 2024. № 4(74). С. 55-64.
3. Чернышева Т.К. Финансовые и нефинансовые меры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства в приоритетных отраслях российской экономики // Научные записки молодых исследователей. 2019. Т. 7, № 5. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/finansovye-i-nefinansovye-mery-podderzhki-subektov-malogo-i-srednego-predprinimatelstva-v-prioritetnyh-otraslyah-rossiyskoy-ekonomiki/viewer> (дата обращения: 02.06.2025).
4. Шаюк Е.И., Чернышева Т.К. Механизмы сотрудничества университетов с предприятиями реального сектора: опыт США // Государственная власть и местное самоуправление. 2022. № 10. С. 56-60. DOI: 10.18572/1813-1247-2022-10-56-60.
5. Brattle Group. Tort Costs for Small Businesses / Brattle Group. Boston, MA, 2023. URL: <https://www.brattle.com/insights-events/publications/tort-costs-for-small-businesses/> (дата обращения: 29.05.2025).
6. China's Expenditure on Research and Experimental Development (R&D) Exceeded 3.6 Trillion Yuan in 2024 // National Bureau of Statistics of China. 2025. URL: https://www.stats.gov.cn/english/PressRelease/202502/t20250207_1958579.html (дата обращения: 02.06.2025).
7. Fed Small Business: 2023 Report on Employer Firms / Federal Reserve Banks. 2023. URL: <https://www.fedsmallbusiness.org/reports/survey/2023/2023-report-on-employer-firms> (дата обращения: 27.05.2025).
8. Ibarra D., Bigdeli A.Z., Igartua J.I., Ganzarain J. Business Model Innovation in Established SMEs: A Configurational Approach // Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity. 2020. Vol. 6, Is. 3. P. 76. DOI: 10.3390/joitmc6030076.
9. Jin Y., Zhang S., Yu R., Huang T. Influencing Factors of Financing Constraints of Micro and Small Enterprises (MSEs) in China: A Risk Information Conveyance Perspective // Human Behavior and Emerging Technologies. 2024. Art. ID 3614328. 16 p. DOI: 10.1155/2024/3614328.
10. LegalShield. Legal Pitfalls Dent Small Business Owners. URL: <https://www.legalshield.com/press-releases/legal-pitfalls-dent-small-business-owners-bottom-line> (дата обращения: 29.05.2025).
11. Ministry of Industry and Information Technology of the People's Republic of China. (2022, November 24). National Conference on the Development of Specialized, Sophisticated, and Innovative Small and Medium Enterprises. URL: https://www.miit.gov.cn/xwdt/gxdt/ldhd/art/2022/art_9fe24147f9cf4af596ce80dfc3a20d41.html (дата обращения: 09.09.2025).
12. National Association of Manufacturers (NAM). The Cost of Federal Regulations / NAM. Washington, D.C., 2023. URL: <https://nam.org/issues/regulatory-and-legal-reform/cost-of-regulations/> (дата обращения: 29.05.2025).
13. National Bureau of Statistics of China. Statistical Communiqué of the People's Republic of China on the 2024 National Economic and Social Development. 2025. URL: https://www.stats.gov.cn/english/PressRelease/202502/t20250228_1958822.html (дата обращения: 02.05.2025).
14. National Bureau of Statistics of the People's Republic of China. Provisions on the Classification Standards for Small and Medium-sized Enterprises. URL: <https://www.stats.gov.cn/english/> (дата обращения: 30.05.2025).
15. OECD SME and Entrepreneurship Outlook 2023 / OECD. Paris: OECD Publishing, 2023. DOI: 10.1787/342b8564-en.

16. R&D efficiency in the USA / National Center for Science and Engineering Statistics (NCSES). URL: <https://ncses.nsf.gov> (дата обращения: 27.05.2025).
17. SBA 2024 Capital Impact Report / U.S. Small Business Administration. URL: <https://www.sba.gov/document/report-sba-2024-capital-impact-report> (дата обращения: 27.05.2025).
18. Small Business Index / U.S. Chamber of Commerce. Washington, D.C., 2024. URL: <https://www.uschamber.com/sbindex/> (дата обращения: 29.05.2025).
19. The State of Small Business / U.S. Chamber of Commerce. URL: <https://www.uschamber.com> (дата обращения: 27.05.2025).
20. Total R&D in the USA / National Center for Science and Engineering Statistics (NCSES). URL: <https://ncses.nsf.gov> (дата обращения: 27.05.2025).
21. U.S. Small Business Administration. Small Business Size Standards. 13 C.F.R. § 121.201. GovInfo. 2025. URL: <https://www.govinfo.gov/content/pkg/CFR-2025-title13-vol1/pdf/CFR-2025-title13-vol1-sec121-201.pdf> (дата обращения: 09.09.2025).
22. Wei W., Sanchez Ortega L.A. Business Registration Reforms in China: A Case Study / World Bank, 2022. (Equitable Growth, Finance & Institutions Insight). URL: <http://hdl.handle.net/10986/37504> (дата обращения: 27.05.2025).
23. Yang F., Yuan P., Jiang G. Knowledge Spillovers, Institutional Environment, and Entrepreneurship: Evidence from China / F. Yang // Sustainability. 2022. Vol. 14, Is. 22. Art. 14938. DOI: 10.3390/su142214938.
24. Zhang X., Yi G. Start-Ups and Innovation Ecosystem in China // Science, Technology and Society. 2024. Vol. 29, Is. 1. P. 54–74. DOI: 10.1177/09717218231215379.
25. Zhang Y., Xing C., Zhang Q., Zhang X. Crises and changes: The impacts of CSR expenditure on loan and subsidy allocation in China's Pre- and Post-Pandemic periods // Finance Research Letters. 2022. Vol. 47. Art. 102697. DOI: 10.1016/j.frl.2022.102697.
26. Funding programs / U.S. Small Business Administration (SBA). URL: <https://www.sba.gov/funding-programs/loans/microloans> (дата обращения: 27.05.2025).
27. Small Business Profile / U.S. Small Business Administration. URL: <https://advocacy.sba.gov/> (дата обращения: 27.05.2025).