
**ВЕСТНИК
АЛТАЙСКОЙ АКАДЕМИИ
ЭКОНОМИКИ И ПРАВА**

ISSN 1818-4057

№ 4 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 15.04.2025.

Дата выхода номера 15.05.2025.

Распространение по свободной цене.

Усл. печ. л. 27,0. Тираж 500 экз. Формат 60×90 1/8.

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

БРИКС КАК АЛЬТЕРНАТИВА КОЛЛЕКТИВНОМУ ЗАПАДУ И КЛЮЧЕВОЙ ДРАЙВЕР СОЗДАНИЯ МНОГОПОЛЯРНОГО МИРА <i>Ахмадеев Д. Р., Величко В. В.</i>	5
ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ КОМПЬЮТЕРНОГО СПОРТА В ТЕКУЩИХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ <i>Ахметшин Д. Ф., Ларин Н. П.</i>	18
ОСОБЕННОСТИ КРОСС-КУЛЬТУРНОГО МАРКЕТИНГА В МЕЖДУНАРОДНОМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ <i>Баландина Л. А., Малюгина Н. М., Полякова Р. И.</i>	25
АНАЛИЗ НАЛОГОВЫХ ЛЬГОТ ОРГАНИЗАЦИЙ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ РЕГИОНАЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В РОССИИ <i>Блошенко Т. А.</i>	30
ПОВЫШЕНИЕ КАЧЕСТВА И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ КАК ФАКТОР УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ МЕБЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ <i>Галиуллина Г. Ф., Константинова Д. А., Ханнанова С. А.</i>	36
ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ ОБРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В УСЛОВИЯХ СУВЕРЕННОЙ ЭКОНОМИКИ <i>Глушак Н. В.</i>	43
СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МОДЕЛЕЙ ARMA И ARIMA ДЛЯ РАЗЛИЧНЫХ ГОРИЗОНТОВ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ: ВЫБОР ОПТИМАЛЬНОГО ПОДХОДА <i>Горелик А. Ю., Королёва Е. В.</i>	53
ТРАНСФОРМАЦИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ТОРГОВЛИ В РЕГИОНАХ: АДАПТАЦИЯ К ГЛОБАЛЬНЫМ ТРЕНДАМ <i>Лебедев К. А.</i>	61
РОЛЬ ВЕНЧУРНОГО КАПИТАЛА В РАЗВИТИИ ИННОВАЦИОННЫХ ТУРИСТСКИХ СТАРТАПОВ <i>Лебедева О. Е.</i>	66
ТЕНДЕНЦИИ ЦИФРОВОГО РАЗВИТИЯ РИСК-ОРИЕНТИРОВАННОГО ВНУТРЕННЕГО АУДИТА <i>Лысенко А. А., Дышекова Э. И.</i>	71
ПРОЦЕССЫ ЦИФРОВИЗАЦИИ В ТУРИЗМЕ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ <i>Мариенко Д. П., Чернова С. В.</i>	78
ФОРМИРОВАНИЕ ДОХОДНОСТИ И СТОИМОСТИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ОБЛИГАЦИЙ: КЛАССИФИКАЦИЯ ФАКТОРОВ И РАЗРАБОТКА СИСТЕМЫ МОДЕЛЕЙ ИХ ОЦЕНКИ <i>Меджидов М. Ш.</i>	84
ИССЛЕДОВАНИЕ РЫНКА ИСТОЧНИКОВ ЗАЕМНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ <i>Муслиенко С. О., Кузнецов Д. С.</i>	92

МНОГОНАЦИОНАЛЬНЫЙ КОЛЛЕКТИВ: ПРОБЛЕМЫ И НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ	
<i>Некрасов К. В., Назарова Н. В., Набоков В. И.</i>	103
СОЦСЕТИ КАК СПОСОБ ПРОДВИЖЕНИЯ УСЛУГ В ТУРИЗМЕ	
<i>Новак Л. В., Аникина Л. А., Беляковский Б. Ю.</i>	111
ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЕ ТАМОЖЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ВОСЬМОМ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОМ УКЛАДЕ	
<i>Останин В. А.</i>	117
ИССЛЕДОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ РАЗВИТИЯ СТРАХОВОЙ МОДЕЛИ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ	
<i>Палевская С. А., Яковлев Г. И.</i>	124
ФИНАНСОВЫЕ СТРАТЕГИИ ТУРИСТСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В ЭПОХУ ЦИФРОВИЗАЦИИ	
<i>Панова А. Г., Силаева А. А.</i>	132
ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ВНЕДРЕНИЯ ЦИФРОВЫХ ДВОЙНИКОВ В ДОРОЖНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ	
<i>Погребная Н. В., Крышня А. Д., Линейкин М. М., Заруба Д. С.</i>	137
АНАЛИЗ DDOS-АТАК НА РОССИЙСКИЙ БАНКОВСКИЙ СЕКТОР И МЕХАНИЗМ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ ИМ НА ОСНОВЕ ТЕХНОЛОГИИ БЛОКЧЕЙН	
<i>Протасова В. С., Ложечко А. С.</i>	144
ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ВЕНЧУРНЫХ ФОНДОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	
<i>Родионова С. Н., Шишкина Н. П.</i>	153
ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ УГОЛЬНЫХ КОМПАНИЙ	
<i>Секлецова О. В., Комарчева О. С., Подзорова Г. А.</i>	159
ВОПРОСЫ О РОЛИ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ В СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ СТРАНЫ И СОЦИАЛЬНОГО МИРА	
<i>Селюк А. В., Ефимова Е. Н.</i>	167
РАЗВИТИЕ ФИНАНСОВЫХ ЭКОСИСТЕМ В ЦИФРОВУЮ ЭПОХУ: ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ	
<i>Субочев А. П., Бурмакина Л. А., Долганова О. И.</i>	173
ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ БЮДЖЕТНОГО ПРОЦЕССА В СУБЪЕКТАХ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	
<i>Султанова Ю. А.</i>	180
ЖИЛИЩНЫЙ ФОНД РОССИИ: СОСТОЯНИЕ И ИНФРАСТРУКТУРНЫЕ ПРОБЛЕМЫ	
<i>Терешкина Н. Е., Халтурина О. А.</i>	191
ГЕНЕЗИС РАЗВИТИЯ СЕКЬЮРИТИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИИ ФИНАНСОВОГО РЫНКА	
<i>Туряница И. О.</i>	196
СОСТОЯНИЕ ВЕНЧУРНОГО РЫНКА РОССИИ: ЭКСПРЕСС-АНАЛИЗ И ПРОГНОЗ	
<i>Тютюкина Е. Б., Бегусов Р. Р., Газизова Д. А., Изабакарова М. Б., Малышева А. В.</i>	203
ЦИФРОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ФОРМИРОВАНИИ ЭФФЕКТИВНОЙ СТРАТЕГИИ ТРАНСФОРМАЦИИ РЫНКА ТРУДА И ЗАНЯТОСТИ	
<i>Щербakov А. П., Дубровский А. В.</i>	210

УДК 339.9

Д. Р. Ахмадеев

ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»,
Москва, e-mail: drahmadeev@fa.ru

В. В. Величко

ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»,
Москва, e-mail: 202005@edu.fa

БРИКС КАК АЛЬТЕРНАТИВА КОЛЛЕКТИВНОМУ ЗАПАДУ И КЛЮЧЕВОЙ ДРАЙВЕР СОЗДАНИЯ МНОГОПОЛЯРНОГО МИРА

Ключевые слова: БРИКС, Большая Семерка, Новый Банк Развития, торгово-экономические взаимоотношения, международное сотрудничество, развивающиеся страны, дедолларизация.

В статье анализируется текущее положение блока БРИКС, основные направления и перспективы его развития в целях поддержания устойчивого положения стран-участниц, а также повышения их конкурентоспособности и значения на мировой арене. Были отмечены ключевые аспекты Нового Банка Развития, и создание на базе его новой международной валюты для расчета между странами участниками. В статье был осуществлен сравнительный анализ стран БРИКС и стран Большой Семерки. На его основе выявлены основные сходства и различия данных структур, а также ключевые противоречия между ними. Результаты исследования наглядно показали, что страны БРИКС обладают высокими темпами роста за последние годы за счет создания новых торгово-экономических взаимоотношений внутри объединения.

D. R. Akhmadeev

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

V. V. Velichko

Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow,
e-mail: 202005@edu.fa

BRICS AS AN ALTERNATIVE TO THE COLLECTIVE WEST AND A KEY DRIVER OF A MULTIPOLAR WORLD

Keywords: BRICS, G7, New Development Bank, trade and economic relations, international cooperation, emerging powers, dedollarization.

The article analyzes the current state of the BRICS, its main directions, and development prospects necessary for the sustainable position and establishment of competitiveness of developing countries. Key aspects of the New Development Bank were highlighted, along with the creation based on it of a new international currency for settlements among member countries. A comparative analysis was conducted between the BRICS countries and the G7. The unions share many similarities but also have numerous differences and contradictions. The research results vividly demonstrate that BRICS countries have experienced high growth rates in recent years due to the establishment of trade and economic relations within the union.

Введение

Мировая экономика находится на стадии глобальных изменений из-за роста влияния развивающихся стран. Многолетним центром мировых экономических отношений являлись участники G7, где основной вектор развития задавали Соединенные Штаты Америки. В то же время альтернативой западному блоку в последнее время выступает

БРИКС (BRICS). Это неформальное объединение государств со схожими экономическими и политическими взглядами на мировую экономику, созданное для разработки механизма сотрудничества и достижения общих интересов.

Изначально организация носила название BRIC, а первыми участниками были Бразилия, Россия, Индия и Китай, заглав-

ные буквы которых образовывали название. Позже, через три года после образования, в 2011 году к объединению присоединилась Южная Африка (South Africa), тем самым было принято окончательное название – BRICS.

Учитывая их географическую удаленность друг от друга, было невозможно представить блок, состоящий из этих стран. Однако однополярная модель мира, образовавшаяся после распада СССР, показала неспособность глобального управления. Впервые идею о создании BRICS озвучил британский экономист Джим О’Нил в своем отчете Building Better Global Economic BRICS в 2001 году. Основная идея его заключалась в том, что такие страны, как Бразилия, Россия, Индия и Китай, которые уже на момент начала века развивались быстрее, чем весь остальной мир, даже по худшим прогнозам, значительно увеличат вес в мировой экономике в перспективе нескольких десятилетий. Это означало, что главные экономические вопросы на планете должны решать не только лидеры экономически развитых стран G7, но и будущие участники БРИКС.

Целью данного исследования является анализ текущего состояния организации, а также изучение перспектив развития БРИКС и сфер интересов стран участников в экономическом и политическом направлении.

Материал и методы исследования

Теоретико-методологической основой работы стали труды ряда отечественных и зарубежных исследователей. В качестве

информационной базы исследования использовались статистические данные одного из наиболее крупных и авторитетных порталов Statista, а также данные Международного Валютного Фонда, Нового банка развития, Росстата. По отдельным показателям период исследования составил 2010–2023 гг., что позволило выявить ключевые тенденции их изменения в долгосрочной перспективе. В процессе исследования использовался метод ретроспективного анализа данных, синтез, обобщение информации. Сравнивались экономические показатели, описывающие страны-участницы блоков БРИКС и G7, на основе чего были сделаны выводы о дальнейших перспективах развития блока БРИКС в качестве альтернативы коллективному Западу.

Результаты исследования и их обсуждение

Страны участники обладают значительными человеческими и природными ресурсами. Общая площадь участников БРИКС составляет 45 726 508 квадратных километров, что составляет 26% всей поверхности суши. На такой обширной территории проживает почти 3,5 млрд человек, что является 42% от всего населения планеты [1]. Крайне важным параметром является доля ВВП по паритету покупательной способности (ВВП по ППС) БРИКС в мировой экономике на конец 2023 года. Джим О’Нил абсолютно верно предположил, что участники объединения, будучи развивающимися экономиками, в последние годы добились прогресса на пути к превращению в развитые страны.

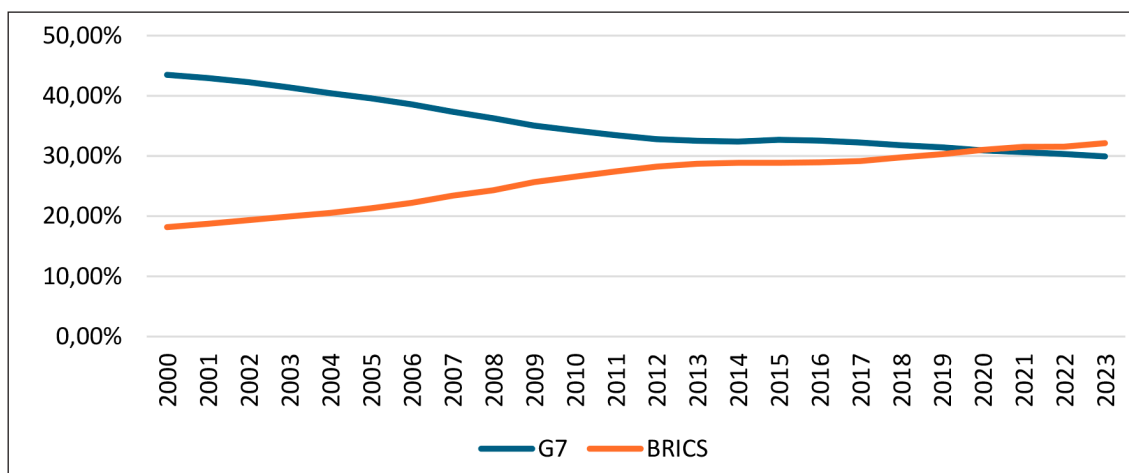


Рис. 1. Доля стран БРИКС и G7 в общем мировом валовом внутреннем продукте по ППС
Источник: составлено авторами на основе данных официального сайта статистики Statista [22]

На рисунке 1 видно, что уже в 2020 году доля ВВП (по ППС) стран БРИКС сравнялась с аналогичным показателем G7. По последним данным в 2023 году наблюдается нарастающее превосходство стран объединения над G7. Ранее «коллективный запад» занимал около 80% мировой экономики, на сегодняшний день – порядка 30%. Одной из ключевых тенденций становится постепенное сокращение разрыва между БРИКС и странами G7 не только по ВВП по ППС, но и по уровню инновационного развития и конкурентоспособности. Так, по данным Economist Intelligence Unit, к 2025 году совокупный номинальный ВВП стран БРИКС+ может превысить 30 трлн долларов США, а к 2030 году – приблизиться к отметке в 40 трлн долларов, в то время как экономика G7 достигнет 60 трлн [27]. Особое внимание при оценке будущего БРИКС уделяется их способности создавать и внедрять инновации в экономику в целом. Несмотря на сохраняющееся лидерство западных стран – в частности, США, Швейцарии и Великобритании – по позициям в Глобальном инновационном индексе (ГИИ), участники БРИКС демонстрируют позитивную динамику. Китай за последние десять лет поднялся с 35-й на 12-ю строчку в рейтинге, Индия улуч-

шила свои позиции более чем на 25 пунктов, а также существенный прогресс наблюдается у Бразилии и Южной Африки [26]. Совокупно с 2011 по 2023 год страны БРИКС в среднем улучшили свои позиции в ГИИ на 14 пунктов, что указывает на наличие структурных изменений в подходах к научно-техническому развитию. Успешность данных преобразований во многом определяется уровнем инвестиций в человеческий капитал, развитием цифровой инфраструктуры, поддержкой научно-исследовательских институтов, а также усилением механизмов защиты интеллектуальной собственности. БРИКС уже реализует масштабные программы стимулирования научных разработок, в частности, Китай и Индия стремительно наращивают внутренние расходы на НИОКР, а Россия и Бразилия активизируют поддержку технологических кластеров и стартап-экосистем. При сохранении текущих темпов и наличии политической воли к углублению кооперации внутри блока, а также с потенциальными новыми участниками, БРИКС способен не только сохранить экономическое лидерство по ППС, но и к 2040 году выйти на сопоставимые с G7 позиции в сфере инновационной активности и технологической конкурентоспособности.

Таблица 1

Рейтинг стран по номинальному ВВП за 2023 год

№	Страна	Номинальный ВВП		Рост ВВП (%)
		Значение (млрд \$)	Доля (%)	
1	США	27.357,83	26,3	2,73
2	Китай	17.662,04	16,9	4,64
3	Германия	4.457,37	4,19	0,15
4	Япония	4.212,94	3,75	0,86
5	Индия	3.572,08	3,59	6,81
6	Великобритания	3.344,76	3,19	0,46
7	Франция	3.031,78	2,86	0,74
8	Италия	2.255,50	2,13	0,71
9	Бразилия	2.173,67	2,13	2,15
10	Канада	2.140,09	2,05	1,15
11	Россия	1.997,03	1,88	3,16
40	Южная Африка	377,68	0,341	0,88
Мир		104.791,00		

Источник: составлено авторами на основе данных официального сайта МВФ [20].

Проанализировав страны в таблице 1 по номинальному ВВП за 2023 год, можно с увечностью сказать, что Китай уже сейчас занимает вторую строчку в списке экономик мира, приближаясь к США. По прогнозам экспертов, данная динамика сохраниться в ближайшие годы и в 2050 году китайская экономика займет лидирующие позиции в мировом рейтинге. Что касается других участников БРИКС, можно отметить достаточно высокие темпы роста национальных экономик по сравнению с европейскими державами. По предварительным оценкам, Индия к 2031 году сможет обогнать Германию, занимающую третью строчку. В свою очередь Бразилия, чья экономика показала в 2023 году рост в размере 3%, войдет в пятерку к 2037 году [9]. Однако, исходя из данных ВВП по паритету покупательной способности, Китай уже сегодня занимает уверенное первое место среди стран по данному показателю. Важно отметить, что при анализе экономической динамики и сравнении потенциала стран БРИКС и G7 необходимо четко разграничивать используемые макроэкономические показатели. ВВП по паритету покупательной способности (ППС) позволяет более точно отразить реальный объем производства и уровень потребле-

ния внутри стран, нивелируя эффект валютных курсов и различий в уровне цен. Именно поэтому данный показатель часто используется при анализе долгосрочных экономических тенденций и оценки внутреннего потенциала экономик. Вместе с тем номинальный ВВП выражается в текущих рыночных ценах, обычно в долларах США, и в большей степени отражает положение страны в глобальной финансовой системе, а также ее способность привлекать инвестиции и оказывать влияние на международные рынки.

Из данных таблицы 2, где представлен рейтинг стран по ВВП по ППС, следует, что другие участники БРИКС также демонстрируют значительный экономический рост, что отражается в их доминировании в рейтинге мирового ВВП по паритету покупательной способности над странами Большой семёрки (G7). Это изменение баланса сил является важным индикатором смещения экономического влияния в сторону развивающихся рынков. Исходя из этих прогнозов, можно спрогнозировать динамику и в течение 15 лет увидеть доминирование блока развивающихся стран на мировой арене [2]. Именно эти тенденции заставляют все большее количество государств чаще упоминать БРИКС в своей повестке.

Таблица 2

Рейтинг стран по ВВП по ППС за 2023 и 2024 год

№	Страна	ВВП по ППС, значение (млрд \$)		Ожидаемый рост (%) 2024–2030 гг.
		2023 год	2024 год	
	Китай	33.694	35.244	49,7
2	США	23.666	24.305	18,4
3	Индия	16.873	18.021	50,5
4	Япония	5.820	5.873	3,8
5	Россия	5.733	5.916	14,9
6	Индонезия	5.101	5.356	38,3
7	Германия	5.016	5.026	3,2
8	Бразилия	4.472	4.570	17,6
9	Турция	3.814	3.932	39,2
10	Мексика	3.642	3.729	11,2
11	Франция	3.560	3.585	6,6
12	Великобритания	3.526	3.544	6,7
30	Южная Африка	1.203	1.214	3,8

Источник: составлено авторами на основе данных официального сайта МВФ [21].

Основной идеей организации является ее открытость к новым участникам. Более 40 стран, включая Саудовскую Аравию, Алжир, Боливию, Индонезию, Кубу, Демократическую Республику Конго, Коморские Острова, Габон, Казахстан и Белоруссию, выразили заинтересованность в присоединении к организации. В январе 2024 года группа значительно пополнилась такими странами, как Египет, Иран, ОАЭ и Эфиопия, после чего общая доля ВВП (по ППС) стран БРИКС превысила 36,6% [19].

С добавлением крупных нефтедобывающих стран, таких как Иран, Саудовская Аравия, ОАЭ и Египет, которые имеют стратегическое географическое положение, а также критически важную транспортную инфраструктуру, влияние БРИКС однозначно усилилось на Ближнем Востоке. Разумно предположить, что, учитывая большое

население, растущий средний класс и расширение рынка в рамках блока, кооперация внутри BRICS Plus будет продолжать расти. Данное расширение ориентировано не только на “энергию”, но и открывает новые возможности в области торговых взаимоотношений. Среди всех областей взаимодействия именно торговое сотрудничество закладывает основу и приносит наиболее прямые и непосредственные выгоды для всех стран-членов [14]. Основной целью стран участников является достижения расчета в местных валютах, а позже – создание единой валюты, что ставит под сомнение гегемонию доллара в перспективе [4]. В свою очередь, новые участники планируют взять на себя роль связующего звена между странами востока (Россия, Китай, Индия) и запада (Бразилия, ЮАР) [6].

Таблица 3

Сумма экспорта и импорта между основными участниками БРИКС (млрд долларов) за 2022 год

	Бразилия	Россия	Индия	Китай	ЮАР	Египет	ОАЭ
Бразилия	-	10,6	15,9	157,5	2,7	3,6	5,9
Россия	10,6	-	43,6	190,3	0,8	3,9	5,2
Индия	15,9	43,6	-	117,3	19,4	6,9	85,2
Китай	157,5	190,3	117,3	-	56,7	18,2	99,3
ЮАР	2,7	0,8	19,4	56,7	-	0,2	6,6
Египет	3,6	3,9	6,9	18,2	0,2	-	
ОАЭ	5,9	5,2	85,2	99,3	6,6		-

Источник: составлено авторами на основе данных официального сайта Statista [23].

Таблица 4

Экспорт Китая и Индии (млрд долларов) за 2022 год

№	Китай			Индия		
	Страна	Значение (млрд \$)	Доля (%)	Страна	Значение (млрд \$)	Доля (%)
1	США	582	16,2	США	80	17,7
2	Гонконг	297	8,27	ОАЭ	31	6,91
3	Япония	172	4,81	Нидерланды	18,5	4,08
4	Южная Корея	162	4,52	Китай	15	3,33
5	Вьетнам	146	4,08	Бангладеш	13,8	3,05
6	Индия	118	3,29	Сингапур	11,8	2,61
7	Нидерланды	117	3,27	Великобритания	11,2	2,48
8	Германия	116	3,23	Германия	10,4	2,3
9	Малайзия	93	2,6	Саудовская Аравия	10,1	2,24

Источник: составлено авторами на основе данных НБР [18, 24].

Большую долю ВВП Бразилии составляет развитый сельскохозяйственный комплекс, а также страна обладает большим количеством полезных ископаемых. Однако, несмотря на основную специфику страны, правительство Бразилии в последние годы изменяет направленность в сферу высоких технологий вслед за Китаем и Индией.

В структуре экспорта России, ОАЭ, Ирана основную долю поставок занимает нефть и газ. В таблице 3 представлены торговые взаимоотношения участников БРИКС между собой, где основной движущей силой являются Китай и Индия. За последние пять лет товарооборот между основными пятью странами-участницами БРИКС увеличился на 56%, достигнув отметки в 614 миллиарда долларов по состоянию на 2022 год [11].

В таблице 4 представлены данные Нового Банка Развития, которые показывают, что Индия занимает второе место по объему внешней торговли, уступая только Китаю. Это отражает значительное влияние и экономическую активность страны в мировой экономике. Отличительной чертой Индии по сравнению с другими странами БРИКС является ее географическое расположение в центре мировой торговли и ее близость к России и Китаю [5]. Этот важный фактор способствует развитию новых возможностей для экономического сотрудничества. В последние годы Индия, вслед за другими участниками, активно финансирует технологии в стране, являясь не только производственным, но и технологическим центром. Она обладает возможностью предложить широкий спектр передовых разработок, особенно в области фармацевтики и новейшего оборудования для различных предприятий по всему миру, что делает ее ключевым игроком на мировой арене. Индийское правительство прилагает большие усилия для поддержания экономического роста в стране за счет использования огромных трудовых ресурсов, в том числе и во много благодаря повышению уровня человеческого капитала, то есть превращения “количество в качество”. Страна уже доказала свою способность к эффективному преодолению мировых экономических вызовов и укрепила свои позиции в качестве важного глобального игрока на мировой арене.

Однако, несмотря на увеличивающиеся темпы развития торговых отношений Ин-

дии с другими участниками, в 2023 году Китай продолжает занимать большую часть общего объема торговли в рамках объединения – это связано с импортом сырья из России, Южной Африки и Бразилии. Такая динамика наблюдается не только из-за стремительного роста китайской экономики, но и из-за напряженных китайско-американских отношений, которые играют важную роль в изменении баланса китайской торговли. В ответ на санкционную политику Запада российская экономика усилила свою переориентацию на китайский рынок (подробнее см. [3]). Экспорт из КНР, включая промышленное оборудование, бытовую электронику и автомобили, значительно возрос [12].

В свою очередь, Россия нарастила экспорт нефти и газа в Китай и Индию. Эти изменения подчеркивают адаптацию экономик к новым геополитическим реалиям и поиск альтернативных путей внешней торговли среди участников блока БРИКС в условиях международных ограничений. По данным Министерства экономического развития Российской Федерации, внешнеторговый оборот страны с партнёрами по БРИКС в 2021 году увеличился на 40% и достиг рекордных 164 миллиардов долларов США [15]. В первом квартале 2022 года также наблюдался значительный рост на 38% по сравнению с первым кварталом 2021 года. Этот рост товарооборота отражает несколько ключевых факторов [11]:

- Укрепление многосторонних связей: страны БРИКС активно работают над созданием альтернативных механизмов взаимодействия, которые могут обеспечить стабильность торговых потоков и устойчивость к внешним шокам и мировым кризисам.

- Развитие логистической инфраструктуры: совместные инициативы по укреплению логистических цепочек способствуют снижению существующих барьеров и упрощению торговли.

- Импортзамещение: в условиях политически мотивированных торговых ограничений, страны БРИКС ищут возможности для замещения западных товаров и услуг, что также стимулирует развитие торговых взаимоотношений.

Анализируя динамику показателей на рисунке 2, можно сделать вывод, что с 2015 года наблюдается устойчивый рост внешнеторгового оборота России и Китая.

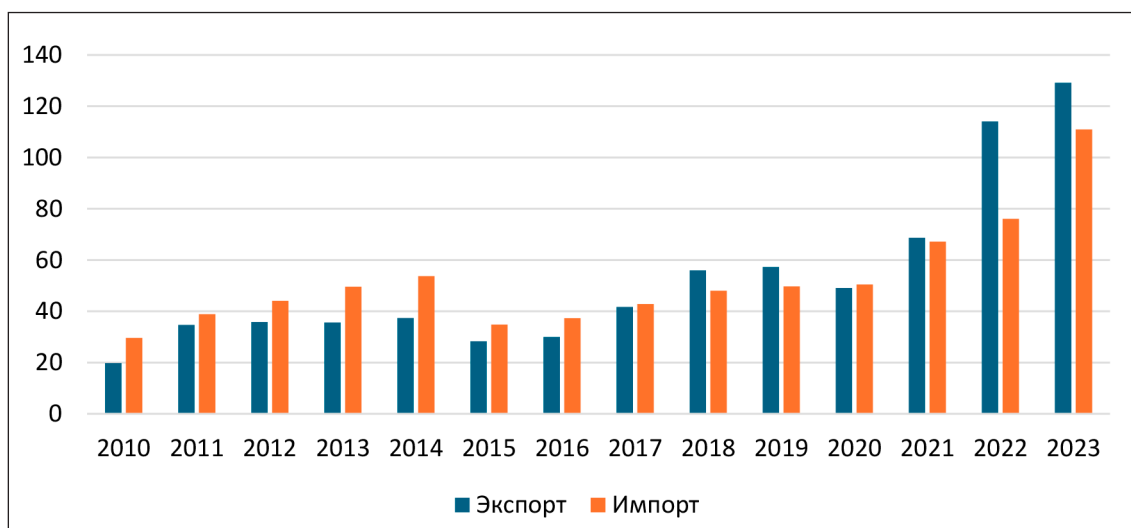


Рис. 2. Экспорт и импорт России и Китая
Источник: составлено авторами на основе данных РОССТАТ [15]

Таблица 5

Экспорт Бразилии и ЮАР (млрд долларов) за 2023 год

№	Бразилия			ЮАР		
	Страна	Значение (млрд \$)	Доля (%)	Страна	Значение (млрд \$)	Доля (%)
1.	Китай	104	30	Китай	12,4	11,2
2.	США	37	11	США	8,31	7,52
3.	Аргентина	16,7	4,91	Германия	7,48	6,76
4.	Нидерланды	12,1	3,57	Мозамбик	6,18	5,58
5.	Мексика	8,57	2,52	Япония	5,74	5,19
6.	Чили	7,94	2,33	Великобритания	5,3	4,79
7.	Испания	7,85	2,31	Индия	5,04	4,56
8.	Сингапур	7,45	2,19	Нидерланды	4,29	3,88
9.	Япония	6,62	1,94	Ботсвана	4,29	3,78

Источник: составлено авторами на основе данных НБР [19].

Импорт из Китая в Россию долгие годы наращался очень низкими темпами, однако введение беспрецедентного количества ограничений на российскую экономику заставило правительство искать новые направления и возможности [5]. В 2020 году объём экспорта составил 49,1 млрд долларов, а уже в 2023 году он вырос до рекордных 129,14 млрд долларов [8]. В свою очередь, показатели импорта за три года увеличились на 119,7% и составили 110,97 млрд долларов. Однако доля экспорта других стран БРИКС в страны G7 остается значительной.

В таблице 5 представлены основные торговые партнеры Бразилии и ЮАР. Из данных таблицы видно, что, несмотря на расширение

товарооборота внутри БРИКС, страны G7 все же остаются для них важными контрагентами. Это связано с тем, что и Бразилия, и ЮАР производят большое количество товаров и услуг, которые необходимы для развития экономик “западного блока”. Страны G7 являются крупными экономиками с высоким уровнем потребления, что создает спрос на импорт из стран БРИКС [26]. Кроме того, страны G7 имеют развитые инфраструктуры и логистические системы, которые облегчают торговлю. Также Бразилия и ЮАР обладают значительными природными ресурсами и низкой стоимостью производства, что делает их экспорт конкурентоспособным на мировом рынке.

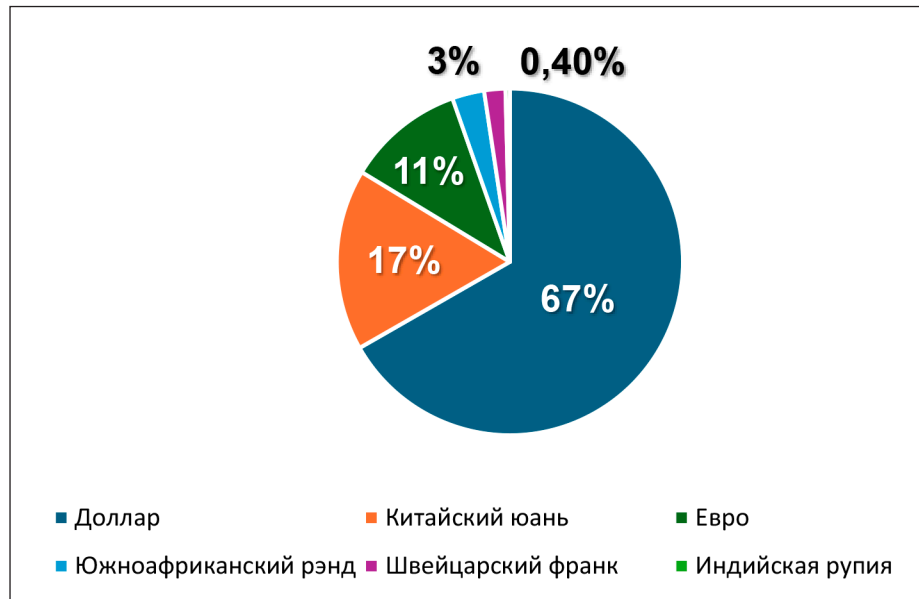


Рис. 3. Доля кредитов НБР, выплаченная в различных валютах 2024 г.
Источник: составлено авторами на основе презентации
Нового Банка Развития для инвесторов [18]

Стоит упомянуть, что на сегодняшний день страны БРИКС активно развивают Новый Банк Развития (New Development Bank), который является финансовым инструментом, ориентированным, как на укрепление экономик стран участников, так и на другие развивающиеся страны. Новый банк развития (НБР) представляет собой элемент межгосударственного уровня, созданный в 2015 году странами БРИКС (Бразилия, Россия, Индия, Китай и ЮАР) с целью мобилизации ресурсов для развития устойчивой инфраструктуры [10]. Создание НБР ознаменовало начало новой фазы в усилиях объединения по углублению своих экономических связей. Новый Банк Развития в некоторой степени стал для развивающихся стран альтернативой Всемирному банку (ВБ) и Международному валютному фонду (МВФ), контроль за которыми осуществляется Западом. В течение долгих лет Всемирный банк уделял меньше внимания финансированию проектов инфраструктуры, отдавая предпочтение борьбе с бедностью и принципам «хорошего управления». МВФ в свою очередь выдавал кредиты для развивающихся рынков, однако требовал от стран-получателей внедрения неэффективных структурных реформ, удобных для западного мира. БРИКС-банк, также известный как Новый банк развития, был учрежден для заполнения пробела в финансировании проектов по инфраструктуре

и развитию. Также Новый Банк Развития стал выдавать кредиты развивающимся странам по упрощенной системе одобрения, что стало существенным преимуществом перед МВФ и Всемирным банком [13]. В 2023 году было выдано более 30 млрд долларов кредитов, две трети из которых были в долларах, как показала презентация для инвесторов (рис. 3).

Другим важным механизмом Нового Банка Развития является диверсификация источников финансирования, реализуемая за счет выпуска облигаций на внутренних рынках стран-участников. Такой подход не только снижает зависимость от внешнего капитала, но и способствует углублению внутренней интеграции финансовых рынков БРИКС. Размещение долговых инструментов в национальных валютах способствует формированию устойчивого внутреннего инвестиционного контура, снижая зависимость от нестабильного внешнего заимствования, особенно в долларах США [3]. В условиях повышенной волатильности мировых рынков и геополитической фрагментации такая практика становится механизмом снижения валютных и процентных рисков как для самого банка, так и для стран-участниц. Инструментально это выражается в серии успешных размещений НБР, включая выпуск юаневых «зеленых» облигаций на Шанхайской фондовой бирже, а также

планируемые эмиссии в бразильских реалах, индийских рупиях и российских рублях. Такой подход не только аккумулирует национальный капитал, но и углубляет финансовую связность между рынками стран БРИКС, способствуя формированию своеобразного «многонационального долгового пространства» с потенциалом взаимной ликвидности и трансграничного обращения. В октябре 2024 года Новый Банк Развития выпустил трёхлетние облигации с «зелёной» маркировкой на сумму 1,25 миллиарда долларов США в рамках многофункциональной программы заимствований EMTN (Euro Medium Term Note) [29]. Структурные параметры инструмента предусматривают фиксированный купон в размере 4,677% годовых с датой погашения в ноябре 2027 года. Данный выпуск продемонстрировал высокую степень рыночной востребованности: общий объём заявок составил более 2,2 миллиарда долларов США – это превышение изначально предложенной суммы в 1,75 раза, сигнализируя о доверии инвесторов к долгосрочной устойчивости института и его экономическим приоритетам. Примечательно, что географическая структура спроса отразила акцент на глобальной диверсификации и международной репутации НБР: 66% объёма размещения пришлись на инвесторов из Азиатско-Тихоокеанского региона, в то время как оставшиеся 34% были распределены между странами Европы, Ближнего Востока и Африки. В институциональном разрезе доминирующую долю участников составили официальные финансовые структуры – центральные банки, суверенные фонды и межгосударственные учреждения (52%), что подчёркивает высокую степень доверия к миссии и операционной прозрачности НБР [29]. Существенную долю также

заняли коммерческие банки (43%), а оставшиеся 5% распределились между управляющими активами и другими профессиональными участниками рынка.

Таким образом, вместо прямого отказа от доллара, как резервной валюты, страны БРИКС реализуют более гибкий, поэтапный подход, предполагающий увеличение доли операций в национальных валютах как при мобилизации средств, так и при их распределении. Создаются предпосылки для эволюции регионального валютно-финансового режима, в рамках которого доллар США постепенно теряет статус универсального инструмента расчетов не только внутри блока, но и в мировой экономики в целом.

По данным таблицы 6, несмотря на стремление стран БРИКС к постепенному отказу от расчёта в американской валюте, доля доллара при выдаче кредитов НБР составляет существенные 67%. Второй по величине валютой стабильно стал китайский юань. С 2023 года Новый Банк Развития стал наращивать объёмы кредитов, выплаченных в индийской рупии, однако процентная разница остается колоссальной. Операционной валютой банка остается американский доллар по совершенно определенной причине: в долларах США сосредоточен самый большой объем ликвидности. Именно поэтому, как уже было сказано, вопрос создания единой валютной единицы в рамках БРИКС занимает центральное место в дискуссиях о трансформации глобальной валютной архитектуры и усилении автономии стран участников блока БРИКС. Одним из первых шагов Нового Банка Развития в этом направлении является принятие решения о намерении увеличения объема кредитования в местной валюте с 22% до 30% к 2030 году [25].

Таблица 6

Динамика доли кредитов НБР, выплаченная в различных валютах с 2022 г. по 2024 г.

Валюта	2022 г. (август)	2023 г. (февраль)	2023 г. (август)	2024 г. (февраль)
Доллар	67%	68%	66,6%	67%
Китайский юань	18%	18%	17,1%	17%
Евро	8%	8%	11%	11%
Южноафриканский рэнд	4%	4%	3,4%	3%
Швейцарский франк	2%	2%	1,7%	2%
Индийская рупия	-	-	0,3%	0,4%

Источник: составлено авторами на основе презентации НБР для инвесторов [16-19].

Однако, несмотря на политико-экономическую привлекательность идеи, текущая разнородность экономических моделей, уровней инфляции, степени открытости рынков капитала и независимости центральных банков в странах БРИКС существенно усложняет реализацию проекта. Поэтому, как уже было упомянуто, на ближайшем горизонте приоритет сохраняется за расширением использования национальных валют и наращиванием емкости региональных финансовых механизмов. Таким образом, формирование валютного союза БРИКС можно рассматривать как долгосрочную цель, требующую многоуровневой институциональной конвергенции и единой политической воли стран участников.



Рис. 4. Распределение прав голоса между участниками НБР
Источник: составлено авторами по [7]

Новый Банк Развития применяет другую систему управления, отличную от прочих подобных организаций, в которой исходный уставной капитал (100 млн долларов) и голосовая мощь распределяются исходя из полного равноправия (рис. 4). Принцип консенсуса лежит в основе механизма коллегиального управления, что означает достижение согласия между всеми участниками перед принятием значимых решений. Устав НБР предусматривает, что решения по обычным вопросам принимаются большинством голосов. В такой структуре ни одна страна не может использовать вето. Правила принятия решений в Новом банке развития БРИКС основаны на принципах:

простого большинства голосов, эффективном большинстве голосов и специальном большинстве голосов (этот инструмент используется для решения особо важных вопросов) [7]. Равное распределение прав голоса является значительным отличием от Международного Валютного Фонда, где Соединенные Штаты единственные обладают 16,5% долей голосовой силы и правом установить блокировку предложения [25]. МВФ и Всемирный банк придерживаются западно-центричных “лучших практик” и настаивают на стандартных структурных реформах, таких как приватизация, либерализация и антикризисные меры. Эти политики зачастую ухудшают экономическое положение стран-получателей и ослабляют их службы и социальные программы без повышения способности к погашению долгов, ставя в приоритет интересы международных инвесторов для получения выплат или приобретения активов по низким ценам. Более того, одним из ключевых элементов координации выступают многоуровневые консультативные группы и рабочие комитеты, обеспечивающие интеграцию стратегических приоритетов государств-участников в операционную практику Банка. Эти органы, функционируя на базе принципов консенсусного регулирования, позволяют учитывать асимметрии интересов между развивающимися экономиками и достигать баланса между национальными инвестиционными приоритетами и коллективной устойчивостью. Новый Банк Развития, вместе со странами участниками, придерживаются противоположных взглядов на функционирование мировой экономики. Все эти отличия говорят о недопущении навязывания единственной правильной системы развития. Именно поэтому с каждым годом множество стран высказывают желание присоединиться к альтернативному западу объединению стран БРИКС.

За последние годы объединение БРИКС продемонстрировало тенденцию к переходу от декларативного взаимодействия к реализации конкретных, масштабных межгосударственных инициатив, охватывающих критически важные сферы: инфраструктуру, энергетику и цифровые технологии. Эти проекты формируют материальную основу интеграционного потенциала группы и выступают индикатором её институционального созревания. Одним из важнейших направлений кооперации является развитие транс-

портной и логистической инфраструктуры. В числе наиболее заметных проектов – китайско-бразильская инициатива по строительству трансокеанского железнодорожного коридора, соединяющего атлантическое побережье Бразилии с портами Перу на Тихом океане [29]. Этот проект представляет собой не просто инфраструктурный объект, а геоэкономический канал, способный существенно трансформировать торговые маршруты региона и снизить зависимость от традиционных цепочек поставок, контролируемых странами ОЭСР. С другой стороны, в Индии, при активном участии компаний из Китая и Южной Африки, реализуется масштабная модернизация транспортной сети мегаполиса Мумбаи – проект строительства метро четвёртой линии (Line 4), обеспечивающий связность густонаселённых пригородов и центральных районов города. Сотрудничество в энергетической сфере также приобретает стратегический характер. В рамках двусторонних и многосторонних механизмов БРИКС реализуются проекты, ориентированные как на традиционные, так и на возобновляемые источники энергии. Например, Южная Африка и Китай развивают совместные программы по строительству солнечных и ветряных электростанций, особенно в малонаселённых районах, испытывающих дефицит энергоснабжения. Параллельно, Россия и Индия продолжают сотрудничество в сфере ядерной энергетики, включая строительство энергоблоков на основе российских технологий. Согласно сводной статистике, представленной на последнем форуме БРИКС, который прошёл в России в 2024 году [29], страны объединения производят более 9 миллиардов тонн нефтяного эквивалента первичной энергии ежегодно. Этот объём производства создаёт значительный внутренний ресурсный потенциал, который служит основой для реализации крупных транснациональных энергетических проектов внутри блока.

Также важным аспектом сотрудничества является технологическая сфера, которая становится всё более значимой в условиях стремительного развития технологий и растущей глобальной конкуренции в этой области. В 2024 году при участии всех стран БРИКС был инициирован международный альянс в области искусственного интеллекта [29]. Эта структура направлена на координацию нормативного регулирования, поддержку совместных научных исследований и раз-

работку универсальных стандартов ИИ, альтернативных западным подходам. Помимо этого, на уровне образовательных систем обсуждается создание межгосударственной цифровой платформы для академического обмена и дистанционного обучения, объединяющей лучшие курсы университетов стран БРИКС. Такие инициативы не только содействуют развитию человеческого капитала, но и создают условия для более равноправного включения стран Глобального Юга в мировую цифровую экономику [12]. Важно подчеркнуть, что реализация указанных проектов не является случайным совпадением интересов, а свидетельствует о системной работе стран-участников БРИКС по формированию коллективной модели устойчивого развития. Эти инициативы подкрепляются объективными данными: в совокупности страны БРИКС располагают крупнейшей транспортной сетью среди всех международных коопераций, устойчивой динамикой энергообеспечения и быстро развивающимся сектором ИКТ [31]. Всё это превращает БРИКС в функционального актора глобального развития – не только политического, но и производственного, научного и технологического.

Заключение

Вступление новых участников в БРИКС свидетельствует о стремлении организации к развитию, укреплению многостороннего сотрудничества для достижения стабильного роста, а также увеличению влияния в мировой экономике. Существующая международная финансовая система, преобладающая на Северо-западе, за последние годы не сумела обеспечить достаточное финансирование для эффективной борьбы с изменением климата, поддержки устойчивого развития различных стран и решения других проблем. Мировая экономика столкнулась с повторяющимися финансовыми кризисами, что в свою очередь привело к экономическому и социальному расслоению между различными странами, а также усилило геополитическую напряжённость.

Инициатива БРИКС возникла с целью содействия сотрудничеству между странами Юга в сферах торговли, финансов, инвестиций, цепочек поставок, финансовой безопасности и развития. Кроме того, БРИКС стремится установить более активное взаимодействие с глобальными экономическими и политическими центрами стран G7. При-

соединение пяти новых крупных членов в объединение свидетельствует о том, что объединение обретает дополнительные ресурсы, расширяет спектр совместных программ и увеличивает свое влияние на мировой арене. Безусловно, в ближайшие годы страны БРИКС будут придерживаться стратегии сохранения достигнутого уровня сотрудничества, несмотря на вызовы, связанные с пандемией и политической напряженностью в мире, и продолжают оказывать значительное воздействие на перестройку мирового экономического порядка, способствовать установлению финансовой

стабильности, а также обеспечению устойчивого и инклюзивного развития стран.

Таким образом, наблюдается устойчивая тенденция институционализации сотрудничества внутри блока БРИКС через реализацию проектов, обладающих как региональным, так и глобальным значением. Эти проекты становятся важнейшими драйверами интеграции и свидетельствуют о формировании альтернативной архитектуры международного взаимодействия, где вместо иерархической модели западного типа реализуется принцип сбалансированного партнёрства и прагматичного взаимного интереса.

Библиографический список

1. Абышов И.С., Асанбекова А.А., Касымова А. БРИКС как новая интеграционная группировка // Вестник Академии государственного управления при Президенте Кыргызской Республики. 2023. № 31. С. 120-124.
2. Астахов Е.М. БРИКС: перспективы развития // Вестник МГИМО. 2016. №1 (46). С. 42-50.
3. Ахмадеев Д.Р., Переход С.А. Возможен ли уход от токсичных валют: о дедоларизации в России и мире // Теоретическая экономика. 2024. № 7. С. 80-93. URL: <http://www.theoreticaleconomy.ru> (дата обращения: 30.11.2024).
4. Ахмадеев Д.Р., Переход С.А. Путь к финансовой многополярности: сможет ли долговой рынок БРИКС стать альтернативной G7 для России? // Вестник Тверского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2024. № 2(66). С. 221-233.
5. Баталина М.Л., Бордачев Т.В., Бочкова М.С. Стратегия развития БРИКС и приоритеты для России: доклад к XXI Апр. международной науч. конференции по проблемам развития экономики и общества, Москва, 2020 г. М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2020.
6. Гуо Шуюн, Чжан Ханьвэнь, Ши Вэйпин Изменение и развитие повестки будущих председательств БРИКС // Вестник международных организаций: образование, наука, новая экономика. 2019. № 2. С. 126-149.
7. Дилинуэр А. Модель равноправного управления Новым банком развития межгосударственного объединения БРИКС // Альманах «Крым». 2023. № 35. С. 23-30.
8. Захаров В.К. Воля России к преодолению внешней эксплуатации // Архонт. 2023. № 3(36). С. 29-51.
9. Зыбенко С.В. Возможности и перспективы развития БРИКС в современных экономических условиях // Российский экономический интернет-журнал. 2022. № 4. URL: <https://www.e-rej.ru/upload/iblock/f5e/i0c0d9k0ri32f1yofj69hn4q0uqsn1wy.pdf> (дата обращения: 30.11.2024).
10. Сабанцев А.И. Оценка эффективности деятельности Нового банка развития в контексте развития финансового сотрудничества стран БРИКС // Международный аспект. 2023. Т. 4, № 1(11). С. 54-72.
11. Соколова И.И., Савенко Ю.Р. Анализ тенденций и перспектив развития торгово-экономических отношений стран БРИКС // А-фактор: научные исследования и разработки (гуманитарные науки). 2021. № 2. URL: <http://www.a-factor.ru/tekushchij-nomer/item/155-analiztendentsij-i-perspektiv-razvitiya-torgovo-ekonomicheskikh-otnoshenij-stran-briks> (дата обращения: 27.11.2024).
12. Соленая С.В., Куликова И.В. Перспективы развития логистических сетей в странах БРИКС в условиях геополитической трансформации // Инновационные логистические решения в условиях экономики трансформации: технологический суверенитет, импортозамещение, цифровое равенство: сборник трудов конференции. Ростов-на-Дону: Ростовский государственный экономический университет (РИНХ), 2023. 516 с.
13. Степанова А.О. Анализ и перспективы нового банка развития стран БРИКС // Скиф. Вопросы студенческой науки. 2023. № 1(77). С. 29-39.
14. Хамбулатова З.Р., Эскиева С.М., Цальцаев А.Ш. Анализ перспектив развития и механизмов сотрудничества стран БРИКС // Актуальные вопросы современной экономики. 2023. № 2. С. 203-209.

15. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики (РОССТАТ). Внешняя торговля. [Электронный ресурс]. URL: https://rosstat.gov.ru/statistics/vneshnyaya_torgovlya (дата обращения: 28.02.2025).
16. Официальный сайт New Development Bank. Презентация для инвесторов. Август 2022 г. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.ndb.int/wp-content/uploads/2022/08/Investor-Presentation-202208.pdf> (дата обращения: 28.02.2025).
17. Официальный сайт New Development Bank. Презентация для инвесторов. Февраль 2023 г. [Электронный ресурс]. URL: https://www.ndb.int/wp-content/uploads/2022/08/Investor-Presentation-February-2023_FINAL.pdf (дата обращения: 28.02.2025).
18. Официальный сайт New Development Bank. Презентация для инвесторов. Август 2023 г. [Электронный ресурс]. URL: https://www.ndb.int/wp-content/uploads/2023/04/Investor-Presentation_2023.pdf (дата обращения: 28.02.2025).
19. Официальный сайт New Development Bank. Презентация для инвесторов. Февраль 2024 г. [Электронный ресурс]. URL: https://www.ndb.int/wp-content/uploads/2023/10/Investor-Presentation-Q1_2024-NDB.pdf (дата обращения: 28.02.2025).
20. Официальный сайт International Monetary Fund. Номинальный ВВП стран. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.imf.org/external/datamapper/NGDPD@WEO/OEMDC/ADVEC/WEOWORLD> (дата обращения: 05.03.2025).
21. Официальный сайт International Monetary Fund. ВВП стран по ППС. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.imf.org/external/datamapper/PPPPC@WEO/OEMDC/ADVEC/WEOWORLD> (дата обращения: 05.03.2025).
22. Официальный сайт Statista. Доля стран БРИКС и G7 в общем мировом валовом внутреннем продукте (ВВП) по паритету покупательной способности (ППС) с 2000 по 2023 год. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.statista.com/statistics/1412425/gdp-ppp-share-world-gdp-g7-brics/> (дата обращения: 05.03.2025).
23. Официальный сайт Statista. Сумма торгового экспорта и торгового импорта между странами БРИКС по состоянию на 2022 год [Электронный ресурс]. URL: <https://www.statista.com/statistics/1404108/brics-trade-turnover-by-country/> (дата обращения: 05.03.2025).
24. Официальный сайт Statista. Экспорт Китая по странам [Электронный ресурс]. URL: <https://tradingeconomics.com/china/exports-by-country> (дата обращения: 05.03.2025).
25. Mukherje B.B. Sustainable Finance in the Policies of New Development Bank: Prospects and Challenges // Governance and Politics. 2023. Vol. 2. No 1. P. 51-68.
26. Ozarnov R. The gravity model of international trade of the EAEU, SCO and BRICS countries // Sententia. European Journal of Humanities and Social Sciences. 2021. No. 2. P. 14-27.
27. BRICS countries moved up about 14 places in Global Innovation Index. [Электронный ресурс]. Africa News Channel, 2023. URL: <https://www.africanewschannel.org/latest/brics-countries-moved-up-about-14-places-in-global-innovation-index/> (дата обращения: 27.03.2025).
28. BRICS economies to reach \$30 trillion GDP by 2025. [Электронный ресурс]. InfoBrics, 2023. URL: <https://infobrics.org/post/42694/> (дата обращения: 25.02.2025).
29. BRICS Joint Statistical Publication 2024 / BRICS. [Электронный ресурс]. URL: https://cdn.brics-russia2024.ru/upload/docs/BRICS24_JointStatisticalPublication_FINAL.pdf (дата обращения: 20.03.2025).
30. Joint Statistical Publication 2024 / BRICS. [Электронный ресурс]. URL: https://cdn.brics-russia2024.ru/upload/docs/BRICS24_JointStatisticalPublication_FINAL.pdf (дата обращения: 06.03.2025).
31. New Development Bank prices USD 1.25 billion Green Bond under EMTN Programme. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.ndb.int/news/new-development-bank-prices-usd-1-25-billion-green-bond-under-emtn-programme/> (дата обращения: 15.03.2025).

УДК 338

Д. Ф. Ахметшин

ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»,
Москва, e-mail: damur2003@mail.ru

Н. П. Ларин

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

Ю. О. Иванова

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

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ КОМПЬЮТЕРНОГО СПОРТА В ТЕКУЩИХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Ключевые слова: киберспорт, компьютерный спорт, финансирование индустрии игр, цифровое развитие Российской Федерации, развитие инфраструктуры в компьютерном спорте.

Киберспорт – это одна из наиболее динамично развивающихся индустрий как в мире, так и в России. В 2024 году мировой рынок киберспорта оценивался в 2,55 миллиарда долларов, а доля России составила около 100 миллионов долларов, с прогнозом дальнейшего роста. Основными драйверами развития российской киберспортивной экосистемы являются частные инвестиции, государственная поддержка, технологические инновации и растущий интерес со стороны поколений миллениалов и зумеров. Целью данной статьи является исследование текущих и перспективных направлений развития финансирования компьютерного спорта в настоящих социально-экономических условиях на территории Российской Федерации. В исследовании были рассмотрены такие инструменты финансирования как: венчурное капиталообразование, государственные субсидии, краудфандинговые платформы и использование блокчейновых технологий. Приведены примеры успешных практик, таких как Yota Arena и участие крупных компаний, включая BetBoom и VK Play. Отдельное внимание уделено влиянию киберспорта на экономику, включая вклад в ВВП, создание рабочих мест и поддержку смежных отраслей. В заключении подчеркиваются значительные возможности для роста, обусловленные государственно-частными партнерствами, интеграцией новых технологий и вовлечением молодежной аудитории. Однако нестабильная социально-экономическая ситуация и перенасыщение рынка остаются вызовами для сектора.

D. F. Akhmetshin

Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow,
e-mail: damur2003@mail.ru

N. P. Larin

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

Yu. O. Ivanova

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

PROMISING DIRECTIONS FOR THE DEVELOPMENT OF COMPUTER SPORT FINANCING IN THE CURRENT SOCIO-ECONOMIC CONDITIONS IN THE RUSSIAN FEDERATION

Keywords: cybersport, computer sport, financing of the games industry, digital development of the Russian Federation, infrastructure development in computer sport.

Cybersport is one of the fastest growing industries both in the world and in Russia. In 2024, the global cybersports market was estimated at 2.55 billion dollars, and Russia's share amounted to about 100 million dollars, with a forecast of further growth. The main drivers for the development of the Russian cybersports ecosystem are private investment, government support, technological innovation, and

growing interest from the Millennials and Zoomer generations. The purpose of this article is to investigate the current and prospective directions of development of computer sport financing in the current socio-economic conditions on the territory of the Russian Federation. The study considered such financing tools as: venture capital formation, government subsidies, crowdfunding platforms and the use of blockchain technologies. Examples of successful practices, such as Yota Arena and the participation of large companies, including BetBoom and VK Play, are given. Special attention is paid to the impact of cybersports on the economy, including contribution to GDP, job creation and support for related industries. It concludes by emphasizing the significant growth opportunities arising from public-private partnerships, integration of new technologies and youth audience engagement. However, unstable socio-economic conditions and market saturation remain challenges for the sector.

Введение

Финансирование компьютерного спорта (киберспорта) в Российской Федерации является одним из ключевых факторов его развития и интеграции в экономику страны. В современных социально-экономических условиях наблюдается значительное влияние макроэкономических факторов, технологических тенденций и изменения потребительских предпочтений на развитие данной отрасли. Киберспорт, как часть цифровой экономики, объединяет различные сегменты рынка, включая IT-индустрию, медиа, рекламный сектор, а также инвестиционные и государственные программы поддержки.

В последние годы киберспорт получил признание на государственном уровне, что открыло новые перспективы для его финансирования, включая субсидирование, частные инвестиции, краудфандинг и государственно-частные партнерства. При этом сохраняются значительные вызовы, связанные с финансовой устойчивостью индустрии, регулированием рынка и уровнем привлечения инвесторов. В условиях нестабильной экономической ситуации и изменений в международной политике особое значение приобретает поиск эффективных инструментов финансирования, способных обеспечить долгосрочное развитие отрасли.

Целью данного исследования является анализ перспективных направлений развития финансирования киберспорта в Российской Федерации с учетом современных социально-экономических условий. В рамках работы рассматриваются существующие механизмы финансирования, ключевые тенденции развития рынка и факторы, влияющие на привлечение инвестиций в отрасль. Полученные результаты могут быть использованы для выработки стратегических решений в области финансового регулирования и поддержки киберспортивной индустрии.

Материалы и методы исследования

В ходе исследования использовался комплексный подход, объединяющий теоретические и эмпирические методы анализа. Теоретическая часть исследования основана на изучении нормативно-правовых актов, регулирующих киберспортивную индустрию в России, анализе международного опыта, а также оценке научных и аналитических публикаций, посвященных вопросам финансирования цифровых индустрий.

Для анализа социально-экономических факторов, влияющих на развитие киберспорта, были использованы статистические и эконометрические методы обработки данных. В качестве эмпирической базы исследования привлекались данные о доходах и расходах киберспортивных организаций, отчеты инвестиционных компаний, материалы международных исследовательских агентств и аналитических центров.

Особое внимание уделено анализу структурных изменений в источниках финансирования киберспорта, включая спонсорские контракты, рекламные бюджеты, государственные инвестиции, венчурное финансирование и краудфандинговые инициативы. Для визуализации полученных данных применялись графические и табличные методы представления информации. Кроме того, проведен сравнительный анализ национальных и международных моделей финансирования киберспорта, что позволило выявить наиболее эффективные инструменты поддержки и развития отрасли в современных условиях.

Результаты исследования и их обсуждение

Киберспорт является быстро развивающейся индустрией, которая становится все более значимой, не только на зарубежных рынках, но и в России. По отчетам исследователей, в 2024 г. мировой рынок киберспорта достиг оценки в 2,55 млрд долларов, что означает ежегодный рост на 19,95% по системе GARP, что и отображено на рисунке 1.

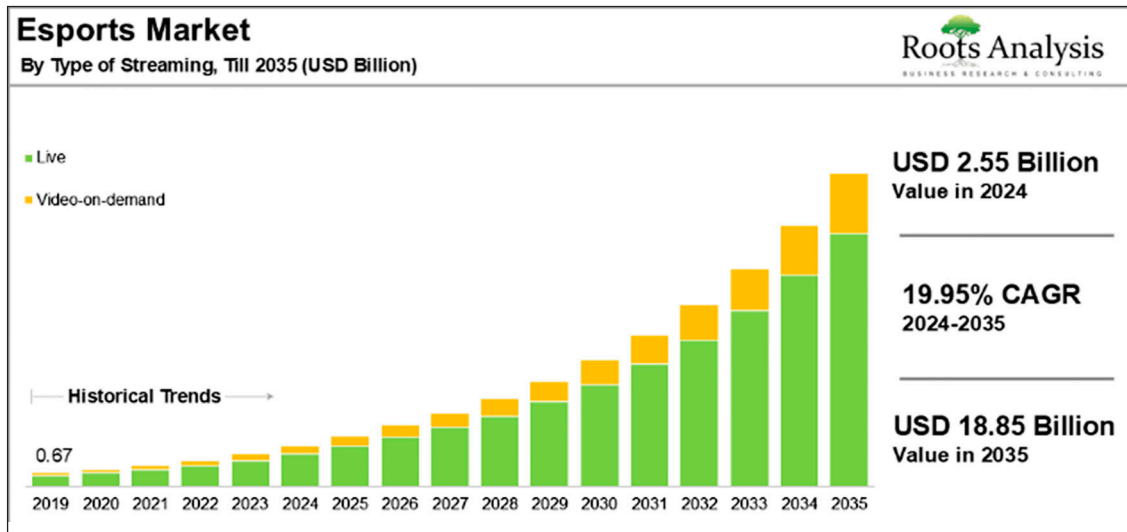


Рис. 1. Развитие киберспорта в перспективе 2025–2035 [17]

В 2023 г. Россия занимала существенную долю рынка киберспорта эквивалентную около 100 млн долларов, что при соответствующем темпе роста составит примерно 120 млн долларов в 2024 году [17].

На развитие финансирования киберспорта значительное влияние оказывают социально-экономические факторы. В нестабильное экономическое время рост сдерживается снижением частных спонсорских и рекламных расходов. Увеличение объемов этого рынка подтверждается также ростом спроса со стороны миллениалов и представителей поколения Z (далее – зумеров) как основных потребителей киберспорта.

По мнению авторов исследования «SOCIO-ECONOMIC SYSTEMS» привлечение представителей молодежи к соревновательным компьютерным играм не только способствует процветанию рассматриваемой отрасли, но и оказывает влияние на смежные зоны, такие как ИТ, телекоммуникации и сфера развлечений [8].

Ключевые игроки российской киберспортивной экосистемы, включая команды, спонсоров, платформы и организаторов мероприятий, разнообразны и быстро меняются. Такие известные команды, как Virtus.pro и Team Spirit, стали известны во всем мире. Последняя выиграла The International 2021, одно из самых значимых киберспортивных соревнований, а также недавний Shanghai Major 2024 по дисциплине Counter-Strike 2. Спонсорами индустрии выступают как внешние компании (которые не относятся к индустрии, такие как банки, например,

«Сбербанк», и телекоммуникационные провайдеры, например, Мегафон), так и корпорации, которые напрямую связаны с киберспортивной индустрией, например, HyperX и Razer. Отдельно можно выделить участие букмекерских организаций в киберспорте, ярким примером в России можно выделить компанию BetBoom. Компания организует за собственный счет киберспортивные мероприятия в разных дисциплинах, из последних «BetBoom VALORANT League: Winter» с призовым фондом в 1 миллион рублей. Организация осуществляет свою деятельность не только в разрезе «ставок» на азартные игры, компания активно продвигает свои киберспортивные команды в самых разных игровых дисциплинах: Rainbow Six Siege, DOTA 2, Counter-Strike 2, Overwatch 2, Starcraft 2, Valorant и т. п. [7;20].

Основными центрами стриминга и взаимодействия с фанатами являются цифровые платформы, такие как Twitch, YouTube Gaming, Kick. В России самым популярным аналогом можно считать VK Видео Live. Для того чтобы проводить мероприятия, необходимы организаторы турниров, примерами таких организаций можно считать: ESforce Holding и Epic Esports Events. В Российской Федерации организацией мероприятий занимаются самые разные компании. Так яркими представителями можно назвать вышеупомянутую организацию BetBoom, а также VK Play. Отдельное внимание хотелось бы уделить мерам государственной поддержки посредством создания таких организаций как Федерация Киберспорта

Москвы, Федерация Киберспорта Санкт-Петербурга и других крупных муниципалитетов. Ещё одним представителем организации киберспортивных мероприятий можно считать отдельных известных личностей в медиа-пространстве. Так примером можно считать турнир: «Evelone Duo Cup» по дисциплине Counter-Strike 2 с призовым фондом 200 000 долларов [9;11;4].

Сектор имеет различные источники дохода, но основную долю составляет спонсорство. Также индустрия получает доходы из следующих категорий [19]:

- Призовые суммы на мероприятиях. Для организации, данная статья доходов является самым скромным источником выручки, так как основная доля призовых уходит игрокам;

- Реализация атрибутики. Основной акцент после спонсорства организации и команды делают на данную категорию. Выручка в данном случае будет зависеть от медийности и популярности команды. Так атрибутика с игроком Faker из южнокорейского коллектива T1 известна во всем мире по причине победы данной команды 5 раз в дисциплине League of Legends. В Российском медиаполе можно считать известным игрока Donk из коллектива Team Spirit. Данные киберспортсмены делают организацию известнее, что успешнее влияет на реализацию атрибутики [9;11].

- Помимо финансовой выгоды, киберспорт в России оказывает значительное социальное и экономическое влияние.

- Вклад в ВВП: В 2023 году доля киберспорта в ВВП составляет 0,3 % – и, как ожидается, будет расти по мере развития бизнеса [3;1];

- Создание рабочих мест: киберспорт создает рабочие места в ряде отраслей, таких как разработка ПО, маркетинг, вещание, планирование мероприятий и игры [3];

- Вспомогательные отрасли: Сектор стимулирует развитие смежных отраслей, включая цифровой маркетинг, производство оборудования и телекоммуникации;

- В социальном плане киберспорт способствует развитию сотрудничества, цифровой грамотности и межкультурного взаимодействия; он особенно популярен среди молодых аудиторий, таких как миллениалы и поколение Z. Кроме того, он предлагает место для инклюзивного участия, способствуя развитию сообществ, преодолевающих экономические и географические разрывы [8].

Основные тенденции и перспективные направления в финансировании киберспорта в 2025-2026 представлены в форме следующих инструментов: венчурное финансирование, государственная поддержка в форме субсидий, использование краудфандинговых платформ и инструментов поддержки организаций.

Рассмотрим данные инструменты подробнее. Сектор киберспорта в значительной степени формируется за счет частных инвестиций и венчурного капитала, которые предоставляют ресурсы для развития инфраструктуры, создания команд и технологических инноваций. Согласно исследованию PwC «Глобальная перспектива в области развлечений и медиа (2023 год)», объем венчурного финансирования в мировом масштабе значительно увеличился, и ожидалось, что к 2023 году инвестиции достигнут 4,5 млрд долларов [12]. Среди заметных инвестиций в России – покупка компании ESforce за 100 миллионов долларов компанией Mail.ru Group в 2021 году, которая проявила интерес к объединению и монетизации киберспортивных активов [10].

Также непосредственным драйвером развития киберспорта в России можно назвать появление акцента среди стриминговых платформ. Так, площадка Okko, проведя исследование, убрала определенные жанры спорта, такие как: «Теннисные турниры и гонки Формулы 1» в сторону более молодого и живого рынка – киберспорта. Как отмечает платформа: «Мы добавляем решения, которых не хватает киберспортивным трансляциям, например, профессиональные комментарии и удобную навигацию по видео – в Okko можно смотреть турниры с любого момента или переходить к конкретным схваткам». Данная тенденция положительно скажется на рынке киберспорта ввиду того, что привлечет как спортивных инвесторов, которые отдаляются от менее популярных категорий спорта, так и других игроков рынка, которые никак не связаны с тематикой киберспорта, но могут отметить повышенный спрос аудитории [19].

В настоящее время киберспорт признан российским правительством как важный компонент цифровой экономики. В 2023–2024 году Правительство Российской Федерации инициировало пилотную программу, предусматривающую финансирование киберспортивных мероприятий в рамках 5,2 млрд рублей из государственного бюд-

жета. Эти программы направлены на развитие инфраструктуры, такой как приобретение оборудования и обустройство специальных тренировочных центров, а также на организацию мероприятий локального уровня [16;5].

Разделяя операционные и финансовые расходы по крупным проектам, государственно-частные партнерства (ГЧП) способны еще больше ускорить рост. Например, партнерство между частными технологическими компаниями и муниципальными властями может увеличить финансирование передовых киберспортивных центров в развивающихся регионах, способствуя тем самым региональному экономическому росту. Так ярким примером государственно-

но-частного партнерства в России можно назвать строительство киберспортивного объекта для проведения мероприятий – YotaArena. Инвестиции были заложены не только в постройку и дальнейшую работу объекта, но и в российскую киберспортивную команду – Virtus.Pro [2].

Технология блокчейн способна произвести революцию в финансировании киберспорта, упростив процедуры оплаты и предложив безопасные, децентрализованные варианты спонсорства. Во всем мире использование криптовалют в соревнованиях расширяется благодаря таким сайтам, как Chiliz, которые предоставляют токены для фанатов за участие в сообществе и поддержку команды [18].

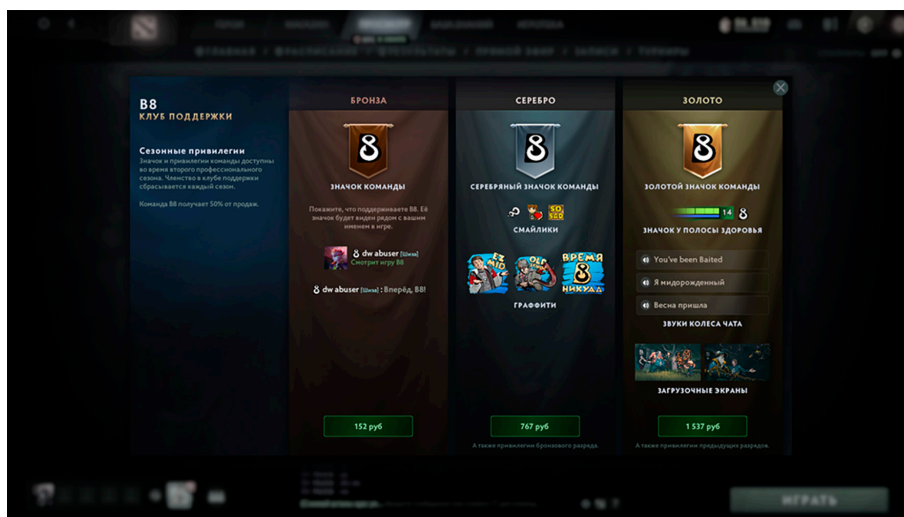


Рис. 2. Клуб поддержки в DOTA 2 [13]



Рис. 3. Игровой объект «Signature Immortalized Legend Ahri» [24]

Используя помощь сообщества для восполнения дефицита бюджета проекта, краудфандинг стал действенным механизмом сбора средств для киберспортивных команд и мероприятий. Команды и крупные мероприятия могут напрямую взаимодействовать с фанатами через такие платформы, как Kickstarter и Patreon, предоставляя специальные стимулы, такие как закулисные съемки или эксклюзивные товары. Одним из ярких примеров можно считать инструмент «Клуб поддержки», который используется в игре Dota 2 (рисунок 2).

Данный инструмент представляет собой внутриигровой контент, который относится непосредственно к командам или клубам. По информации площадки Steam, представители получают 50% от продаж каждого внутриигрового комплекта. Данный внутриигровой контент представлен на рисунке 2 [13]. Ещё одним примером можно считать сотрудничество игровой студии и киберспортивных команд в специальных цифровых объектах. Так в 2024 году подобным результатом коллаборации стал «Signature Immortalized Legend Ahri» в игре League of Legends. При создании данного игрового объекта разработчики вдохновились одним из участников коллектива T1 – Faker. Стоимость упомянутого внутриигрового объекта составляет 450 долларов. Данный предмет представлен на рисунке 3 [24;6].

Также одним инструментов финансирования киберспорта можно считать отчисление в призовой фонд. В 2021 году призовой фонд на турнире The International составил 40 миллионов долларов. Эта стратегия способствует более тесной связи с аудиторией и увеличения ее лояльности в дополнении к финансовой устойчивости [14].

Заключение

Таким образом, можно отметить, что российская сцена финансирования киберспорта является активной, но в то же время

нестабильной. Текущая траектория развития включает такие инструменты как: частные инвестиции, корпоративное спонсорство и развивающиеся технологии. Основными ожиданиями на 2025-2026 годы можно считать: государственная поддержка, демографическая активность и интеграция блокчейна, которые открывают большие перспективы. Однако данная сфера имеет и ряд определенных рисков, таких как перенасыщение рынка и нестабильная экономическая ситуация на территории Российской Федерации.

Киберспорт в России переживает фазу активного развития, что обусловлено технологическим прогрессом, растущей популярностью у молодежной аудитории и усилиями по интеграции этого направления в цифровую экономику. Финансовая структура киберспорта включает разнообразные источники дохода, такие как спонсорство, продажа атрибутики, использование краудфандинга и блокчейновых технологий. Каждая из этих моделей финансирования способствует повышению устойчивости и привлекательности индустрии.

В 2025–2026 годах ключевыми направлениями для дальнейшего роста станут поддержка от государства и внедрение передовых технологий. Государственные программы, направленные на субсидирование инфраструктуры и мероприятий, играют важную роль в стабилизации отрасли, в то время как частные инвесторы и венчурный капитал усиливают конкурентоспособность сектора.

Однако для достижения устойчивого роста необходимо учитывать риски, связанные с перенасыщением рынка и влиянием макроэкономических факторов. Создание эффективной экосистемы, объединяющей частный сектор, государственные структуры и молодежные сообщества, может стать основой для долгосрочного процветания киберспорта в России.

Библиографический список

1. Сайкинов В.Е., Золкин А.Л., Ахмадуллин Ф.Р., Бобков В.В. Развитие киберспорта и его влияние на экономику спортивной индустрии // Естественно-гуманитарные исследования. 2024. №5 (55). С. 305-309.
2. Винокуров А.С., Иванова Ю.О., Гураль О.Н. Киберспортивная команда-клуб как основа государственно-частного партнерства в компьютерном спорте // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2022. № 7-2. С. 196-200.
3. Генералов В.В. Компьютерный и фиджитал спорт в России: административно-правовое регулирование и перспективы // Вестник Уральского юридического института МВД России. 2023. №3 (39). С. 5-9.

4. Гореликов В.А., Скаржинская Е.Н. Особенности спонсорства киберспорта беттинговыми компаниями // Имущественные отношения в Российской Федерации. 2023. № 8 (263). С. 28-37.
5. Залилов М.А., Скаржинская Е.Н., Щепотьев А.М. Организационно-правовые аспекты деятельности киберспортивных организаций в России // Имущественные отношения в Российской Федерации. 2022. № 2 (245). С. 87-97.
6. Матвеева И.С., Дробот Е.А. Киберспорт: от простых игр к профессиональному виду спорта // Современные вопросы биомедицины. 2022. Т. 6, № 2 (19). С. 295-301.
7. Солодников В.В., Тимофеева В.И. Киберспорт в России как объект маркетинга и социальный феномен // Социологическая наука и социальная практика. 2020. №1 (29). С. 167-187.
8. Popkova E.G., Ostrovskaya V.N., Bogoviz A.V. (ed.). Socio-economic Systems: Paradigms for the Future // Springer Nature, 2021. Т. 314. DOI: 10.1007/978-3-030-56433-9.
9. Faker победил в номинации «Лучший игрок года» на Esports Awards // Cybersport.ru. URL: <https://www.cybersport.ru/tags/league-of-legends/faker-pobedil-v-nominatsii-luchshii-igrok-goda-na-esports-awards-2023> (дата обращения: 24.12.2024).
10. Mail.ru Group купила киберспортивный холдинг ESforce за \$100 // Ведомости. URL: <https://www.vedomosti.ru/technology/articles/2018/01/22/748518-mailru-group-kupila-kibersportivnii-holding-esfoce-za-100-mln> (дата обращения: 21.12.2024).
11. Алексей «LexMum» Мумриков Donk – главный герой 2024 года. Как из голосистого новичка киберспортсмен превратился в лучшего в мире игрока // Cybersport.ru. URL: <https://www.cybersport.ru/tags/cs2/donk-glavnyi-geroi-2024-goda-kak-iz-golosistogo-novichka-kibersportsmen-prevratilsia-v-luchshego-v-mire-igroka?draft> (дата обращения: 24.12.2024).
12. Глобальный отчет о рынке киберспорта. 2024 // ASO World. URL: <https://asoworld.com/ru/blog/global-esports-market-report-2024/> (дата обращения: 21.12.2024).
13. Клуб поддержки // Fandom: Dota 2 Вики URL: https://dota2.fandom.com/ru/wiki/%D0%9A%D0%BB%D1%83%D0%B1_%D0%BF%D0%BE%D0%B4%D0%B4%D0%B5%D1%80%D0%B6%D0%BA%D0%B8 (дата обращения: 23.12.2024).
14. Краудфандинг в действии. Как зрители способствуют развитию киберспорта? // Аргументы и Факты. 2019. URL: https://aif.by/timefree/sport/kraudfanding_v_deystvii_kak_zriteli_sposobstvuyut_razvitiyu_kibersporta (дата обращения: 21.12.2024).
15. Кто спонсирует киберспорт в России и мире // RB.RU. URL: <https://rb.ru/opinion/kto-sponsiruut-kibersport-v-rossii-i-mire/> (дата обращения: 21.12.2024).
16. Оперативное совещание с вице-премьерами // Правительство РФ. URL: <http://government.ru/news/47825/> (дата обращения: 21.12.2024).
17. Отчет о мировом рынке киберспорта 2023 // ASO World. URL: <https://asoworld.com/ru/blog/global-esports-market-report-2023/> (дата обращения: 21.12.2024).
18. Революция киберспорта: как блокчейн-технологии и смарт-контракты изменят игровую индустрию // Fork Log. URL: <https://forklog.com/news/revolyutsiya-kibersporta-kak-blokchejn-tehnologii-i-smart-kontrakty-izmenyat-igrovuyu-industriyu-i-kibersport> (дата обращения: 21.12.2024).
19. Рынок в \$33 млрд: как киберспорт перестал быть нишевым и начал завоевывать Россию // Forbes. URL: <https://www.forbes.ru/sport/511409-industria-na-33-mlrd-kak-rynok-translatsij-kibersporta-zavoevyvaet-rossiu> (дата обращения: 23.12.2024).
20. BetBoom VALORANT League: Winter // Liquipedia. URL: https://liquipedia.net/valorant/BetBoom_VALORANT_League/Winter (дата обращения: 14.01.2025).
21. ESports Market, Till 2035 // Root Analysis business research and consulting. URL: <https://www.roots-analysis.com/esports-market#overview> (дата обращения: 21.12.2024).
22. Evelone Duo Cup // Liquipedia. URL: https://liquipedia.net/counterstrike/Evelone/2025/Duo_Cup (дата обращения: 14.01.2025).
23. Resetting expectations, refocusing inward and recharging growth // PWC. URL: <https://www.pwc.com/gx/en/industries/entertainment-media/outlook/downloads/PwC-GEMO-2023-PDF.pdf> (дата обращения: 24.02.2025).
24. The 9 most expensive League of Legends skins that drain your wallet // One Esports. URL: <https://www.oneesports.gg/league-of-legends/most-expensive-league-skins/> (дата обращения: 24.12.2024).

УДК 339.138.2

Л. А. Баландина

ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»,
Москва, e-mail: balandina.la@mail.ru

Н. М. Малюгина

ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»,
Москва, e-mail: nmalyugina@rambler.ru

Р. И. Полякова

ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»,
Москва, e-mail: polyakovar@yandex.ru

ОСОБЕННОСТИ КРОСС-КУЛЬТУРНОГО МАРКЕТИНГА В МЕЖДУНАРОДНОМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ

Ключевые слова: кросс-культурный маркетинг, международное предпринимательство, культурные различия, глобализация, маркетинговые стратегии, адаптация, локализация, потребительское поведение, брендинг, коммуникация.

Современные условия глобализации диктуют новые правила для компаний, стремящихся расширить свое присутствие за пределами национальных рынков. В этом контексте кросс-культурный маркетинг приобретает особое значение как инструмент, позволяющий адаптировать стратегии продвижения к разнообразным культурным средам. Настоящая статья исследует ключевые особенности кросс-культурного маркетинга в рамках международного предпринимательства, уделяя внимание влиянию культурных различий на восприятие брендов, поведение потребителей и эффективность коммуникаций. В работе анализируются как вызовы, связанные с языковыми барьерами и правовыми нормами, так и возможности, которые открывает гибкость в адаптации. Исследование опирается на анализ научной литературы, кейс-стади и сравнительные методы, что позволяет выявить основные тенденции и предложить рекомендации для бизнеса. Результаты подчеркивают необходимость глубокого понимания местных традиций и потребностей, а также способность компаний оперативно корректировать свои подходы для достижения успеха на глобальной арене. Проведенное исследование демонстрирует, что кросс-культурный маркетинг является неотъемлемой частью успеха международного предпринимательства. Установлено, что культурные различия оказывают влияние на все аспекты продвижения товаров – от выбора месседжей до формата коммуникаций.

L. A. Balandina

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

N. M. Malyugina

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

R. I. Polyakova

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

FEATURES OF CROSS-CULTURAL MARKETING IN INTERNATIONAL ENTREPRENEURSHIP

Keywords: cross-cultural marketing, international entrepreneurship, cultural differences, globalization, marketing strategies, adaptation, localization, consumer behavior, branding, communication.

Modern conditions of globalization dictate new rules for companies seeking to expand their presence beyond national markets. In this context, cross-cultural marketing takes on special importance as a tool for adapting promotion strategies to diverse cultural environments. This article explores the key features of cross-cultural marketing within the framework of international entrepreneurship, focusing on the impact of cultural differences on brand perception, consumer behavior, and communication effectiveness. The paper analyzes both the challenges associated with language barriers and legal norms, as well as the opportunities offered by flexibility in adaptation. The research is based on the analysis of scientific literature, case studies and comparative methods, which allows to identify the main trends and offer recommendations for business. The results emphasize the need for a deep understanding of local traditions and needs, as well as the ability of companies to adjust their approaches in a timely manner to achieve success in the global arena. The research demonstrates that cross-cultural marketing is an integral part of international entrepreneurship success. It is established that cultural differences have an influence on all aspects of goods promotion – from the choice of messages to the format of communications.

ies and comparative methods, which allows us to identify the main trends and offer recommendations for business. The results highlight the need for a deep understanding of local traditions and needs, as well as the ability of companies to quickly adjust their approaches to achieve success on the global stage. The conducted research demonstrates that cross-cultural marketing is an integral part of the success of international entrepreneurship. It has been established that cultural differences have an impact on all aspects of product promotion, from the choice of messages to the format of communications.

Введение

Расширение границ бизнеса в эпоху глобализации делает международное предпринимательство одной из ключевых движущих сил мировой экономики. В то же время компании, выходящие на зарубежные рынки, сталкиваются с необходимостью учитывать не только экономические факторы, но и культурные особенности аудитории. В этих условиях кросс-культурный маркетинг становится важным инструментом, обеспечивающим успешное позиционирование продукции в условиях разнообразия традиций, ценностей и предпочтений.

Кроме того, неверная интерпретация культурных норм может привести к провалу даже самых продуманных стратегий продвижения. В то время как их грамотный учет открывает путь к конкурентным преимуществам. Поэтому исследования в области кросс-культурного маркетинга подчеркивают его многогранность. А.А. Анашкина отмечает, что создание уникального потребительского опыта, основанного на культурных особенностях, служит основой для эффективного выхода на внешние рынки [1, с. 349]. Этот подход особенно важен в условиях, когда компании стремятся не просто продавать продукт, но и формировать эмоциональную связь с клиентами.

В то же время, Н.И. Виршиц акцентирует внимание на роли личного опыта потребителей, который должен учитываться при разработке коммуникационных стратегий в международном контексте [2, с. 393]. Такой взгляд подчеркивает индивидуальный характер восприятия маркетинговых сообщений. Другие авторы дополняют эту картину практическими аспектами. Например, А.А. Лапудина анализирует, как сочетание глобальных тенденций с локальными культурными кодами способствует успешному позиционированию брендов, приводя примеры компаний, адаптировавших свои кампании к местным реалиям [7, с. 90].

А.В. Миронов подчеркивает значимость кросс-культурных коммуникаций для экспорта, отмечая, что их игнорирование может стать барьером для российских предприятий

на международной арене [10, с. 1043]. Наконец, Т. Чапла и др. указывают на то, что культурные различия не только создают сложности, но и предоставляют возможности для развития информационной экономики через гибкие маркетинговые решения [13, с. 2846].

Поэтому кросс-культурный маркетинг требует комплексного подхода, объединяющего теоретические знания и практические навыки. Несмотря на значительный объем исследований, остаются вопросы, связанные с конкретными механизмами адаптации стратегий к различным рынкам. Это исследование направлено на восполнение данного пробела через анализ особенностей кросс-культурного маркетинга и разработку рекомендаций для предпринимателей.

Основной целью работы является изучение специфики кросс-культурного маркетинга в международном предпринимательстве и выработка практических предложений для компаний, стремящихся эффективно интегрироваться в глобальные рынки. Исследование направлено на выявление факторов, влияющих на успех маркетинговых кампаний, и определение путей их оптимизации с учетом культурного контекста.

Материал и методы исследования

Для достижения поставленной цели были проанализированы научные публикации, монографии и практические кейсы, связанные с кросс-культурным маркетингом и международным бизнесом. Основное внимание уделялось материалам, отражающим влияние культурных факторов на стратегии продвижения. В качестве источников использовались работы из предоставленного списка литературы, что обеспечило достоверность и актуальность данных. Дополнительно были рассмотрены примеры деятельности компаний, успешно или неудачно адаптировавших свои подходы к зарубежным рынкам.

Методологическая основа исследования включает три ключевых подхода. Во-

первых, анализ литературы позволил обобщить существующие теоретические представления и выделить основные направления изучения темы. Во-вторых, сравнительный метод применялся для сопоставления маркетинговых стратегий в разных культурных условиях, что дало возможность выявить общие закономерности и различия. В-третьих, кейс-стади использовались для иллюстрации теоретических выводов на основе реальных примеров, таких как опыт крупных транснациональных корпораций. Сочетание этих методов обеспечило комплексный взгляд на проблему и практическую применимость результатов.

Результаты исследования и их обсуждение

Кросс-культурный маркетинг в международном предпринимательстве представляет собой сложный процесс, требующий учета множества переменных. В современном мире глобализации и международного предпринимательства компании сталкиваются с необходимостью адаптации своих маркетинговых стратегий к разнообразным культурным контекстам. Одной из ключевых особенностей, определяющих успех или провал маркетинговых кампаний на международной арене, является влияние культурных традиций на восприятие бренда.

Культурные различия, в частности, различия между коллективистскими и индивидуалистическими обществами, оказывают существенное воздействие на потребительское поведение, что требует от компаний тщательного анализа и гибкости в подходах к продвижению своих продуктов и услуг [4, 6, 14]. В этом контексте понимание того, как культурные ценности формируют ожидания и предпочтения потребителей, становится неотъемлемой частью разработки эффективных стратегий продвижения.

Коллективистские культуры, распространенные в странах Азии, Латинской Америки и Африки, характеризуются приоритетом групповых интересов над индивидуальными. В таких обществах потребители часто ориентируются на социальные связи, семейные приоритеты и групповую гармонию при принятии решений о покупке. Это означает, что маркетинговые стратегии должны акцентировать внимание на семейных ценностях, социальной ответственности и одобрении со стороны референтных

групп. Например, в Китае, где коллективизм глубоко укоренен в культуре, рекламные кампании, подчеркивающие семейные традиции и уважение к старшим, находят больший отклик у аудитории [9, с. 175].

Компании, стремящиеся завоевать доверие китайских потребителей, часто используют образы больших семейных собраний или праздников, чтобы вызвать эмоциональную связь с брендом. Аналогичная ситуация наблюдается в Японии, где групповая лояльность и конформность играют важную роль. Здесь маркетинговые сообщения, акцентирующие принадлежность к сообществу или корпоративной культуре, могут существенно повысить восприятие бренда как социально значимого.

В отличие от этого, индивидуалистические культуры, характерные для стран Северной Америки, Западной Европы и Австралии, ориентированы на личные достижения, автономию и самовыражение [5, 11, 12]. В таких обществах потребители склонны принимать решения о покупке, основываясь на личных предпочтениях и стремлении к уникальности. Следовательно, маркетинговые кампании в индивидуалистических обществах должны подчеркивать индивидуальность, свободу выбора и возможности для самореализации.

Например, в Соединенных Штатах Америки рекламные сообщения, акцентирующие внимание на личных успехах, инновациях и уникальных характеристиках продукта, находят больший отклик у потребителей. Бренды, такие как Apple, успешно используют этот подход, позиционируя свои продукты как символы статуса и личного стиля, что идеально соответствует ценностям американского общества [7, с. 90].

Таким образом, различия в культурных установках между коллективистскими и индивидуалистическими обществами создают необходимость для компаний адаптировать свои подходы, чтобы соответствовать ожиданиям целевой аудитории. Понимание этих культурных различий позволяет компаниям разрабатывать маркетинговые стратегии, которые максимально эффективны в конкретных условиях.

В коллективистских культурах использование местных знаменитостей или инфлюенсеров в рекламе может быть особенно действенным, поскольку мнение лидеров групп или авторитетных фигур имеет значительный вес. Например, в Индии, где се-

мейные и социальные связи занимают центральное место, компании часто привлекают голливудских звезд для продвижения своих продуктов, что усиливает доверие и лояльность потребителей [3, с. 150].

В индивидуалистических культурах, напротив, акцент может быть сделан на персонализированных предложениях и возможностях для самовыражения [8, 16]. Так, в Великобритании компании нередко предлагают индивидуальные настройки продуктов или услуг, чтобы удовлетворить стремление потребителей к уникальности и личному стилю. Эти примеры демонстрируют, как глубокое понимание культурных особенностей может быть использовано для создания более точечных и успешных маркетинговых решений.

Языковые и символические аспекты также играют значительную роль. Неправильное использование терминов или культурных образов может привести к недоразумениям. Известен случай, когда бренд Pepsi в Китае столкнулся с проблемой перевода слогана «Живи с поколением Pepsi», который был воспринят как «Верни предков к жизни» [7, с. 91]. Это подчеркивает важность тщательной локализации контента. В то же время, успешные примеры, такие как адаптация меню Starbucks в Японии с добавлением местных вкусов, демонстрируют, как внимание к деталям способствует укреплению позиций на рынке [3, с. 150].

Еще одним важным фактором являются правовые и этические ограничения. В некоторых регионах реклама определенных товаров строго регулируется, что требует от компаний гибкости в выборе каналов продвижения [15]. Например, в мусульманских странах существуют особые требования к визуальному контенту, что влияет на дизайн упаковки и рекламных материалов. С другой стороны, глобализация открывает возможности для использования универсальных идей, адаптированных к местным условиям.

Анализ кейсов показывает, что компании, инвестирующие в изучение культурных особенностей, получают значительные преимущества. Так, IKEA адаптировала размеры мебели для азиатских рынков, где жилые пространства меньше, чем в Европе, что увеличило продажи [10, с. 1044]. В то же время, неудачи, такие как провал Walmart в Германии из-за игнорирования местных традиций покупок, подтверждают, что недо-

статочная адаптация может привести к уходу с рынка [13].

В заключение, понимание культурных различий является критически важным для успеха международного маркетинга. Компании, которые уделяют внимание изучению культурных традиций и адаптируют свои стратегии к местным реалиям, не только избегают ошибок, но и создают прочные связи с потребителями, что в конечном итоге способствует их долгосрочному успеху на глобальной арене. В то же время, игнорирование культурных особенностей может привести к серьезным финансовым и репутационным потерям, что делает кросс-культурный маркетинг не просто желательным, а необходимым элементом международного предпринимательства. Таким образом, способность компаний гибко реагировать на культурные различия становится одним из ключевых факторов их конкурентоспособности в условиях глобализированной экономики.

Выводы

Проведенное исследование демонстрирует, что кросс-культурный маркетинг является неотъемлемой частью успеха международного предпринимательства. Культурные различия оказывают влияние на все аспекты продвижения – от выбора меседжей до формата коммуникаций. Компании, игнорирующие эти факторы, рискуют столкнуться с финансовыми и репутационными потерями, тогда как те, кто проявляет гибкость, укрепляют свои позиции на глобальной арене.

Для эффективной работы на международных рынках предпринимателям следует уделять внимание предварительному анализу целевых аудиторий, локализации продуктов и соблюдению местных норм. Примеры успешных брендов подтверждают, что инвестиции в культурную адаптацию окупаются через рост лояльности клиентов. В то же время, необходимо учитывать влияние цифровых технологий, которые ускоряют обмен информацией и требуют новых подходов к маркетингу.

В дальнейшем стоит изучить, как развитие онлайн-платформ и искусственного интеллекта может повлиять на кросс-культурные стратегии. Это позволит компаниям не только реагировать на текущие вызовы, но и предвидеть будущие изменения в глобальной экономике.

Библиографический список

1. Анашкина А.А. Экономика впечатлений как фундамент современных методов маркетинговых кросс-культурных исследований внешних рынков // Интеграция мировой науки и техники: новые концепции и парадигмы. Материалы II Международной научно-практической конференции. Ставрополь, 2023. С. 348-351.
2. Виршиц Н.И. Критерий самоссылки человека на свой опыт в деле международного маркетинга в рамках кросс-культурной коммуникации // Материалы XVI Международной научно-практической конференции «Экономический рост Республики Беларусь: глобализация, инновационность, устойчивость». Минск, 2023. С. 393.
3. Дусенко С.В., Лебедев К.А., Нюренбергер Л.Б., Архипов А.Е. Формирование стратегий управления субъектами туристического бизнеса. Москва-Новосибирск, 2014. 200 с.
4. Завалько Н.А., Матюнина О.Е., Кожина В.О., Соколов А.А., Лебедев К.А. Цифровая экономика и ее влияние на государственное и муниципальное управление // Экономика и предпринимательство. 2018. № 11 (100). С. 101-104.
5. Кожина В.О., Лебедева О.Е. Совершенствование управления потенциалом развития предприятия // Экономика и предпринимательство. 2018. № 4 (93). С. 572-575.
6. Косарева Н.В., Адашова Т.А., Лебедева О.Е. Совершенствование государственного регулирования туристско-рекреационной сферы // Экономика и предпринимательство. 2017. № 5-1 (82). С. 50-53.
7. Лапудина А.А. Использование глобальных и локальных культурных кодов в позиционировании брендов: анализ успешных кейсов // Скиф. Вопросы студенческой науки. 2024. № 4 (92). С. 89-95.
8. Лебедев К.А. Конкуренция как фактор развития регионального рынка туристских услуг // Индустрия туризма: возможности, приоритеты, проблемы и перспективы. 2016. Т. 9, № 2. С. 52-56.
9. Лопатина С.С., Безродная Л.В., Иноземцева А.В., Мариупольский В.А., Черникова Е.В., Шадрина Л.Ю. Маркетинговые коммуникации: межкультурный аспект // Трансформация маркетинговых коммуникаций: современные вызовы и возможности в бизнесе. М., 2024. С. 172-192.
10. Миронов А.В. Роль и значение кросс-культурных коммуникаций в экспортной деятельности российских компаний // Экономика и предпринимательство. 2023. № 6 (155). С. 1042-1045.
11. Овчинникова Н.В., Овчинников С.А., Лебедева О.Е., Масленникова Е.Г., Истомина М.М. Совершенствование системы управления туристским предприятием в условиях кризиса // Экономика и предпринимательство. 2021. № 1 (126). С. 754-757.
12. Тезикова Н.В. Управление компаниями на основе кросс-культурного анализа // Экономика и предпринимательство. 2023. № 12 (161). С. 1033-1040.
13. Czapla T., Glinkowska-Krauze B., Chebotarov V., Chebotarov I. Cross-cultural marketing management: foundations of formation, content, and role in the development of the information economy // Procedia Computer Science. 2023. Vol. 225. P. 2845-2855.
14. Drobysheva N.N., Zvyagintseva E.P., Fedorova E.A., Kindrya N.A., Lebedeva O.E. Development of crisis phenomena in social and economic systems in conditions of globalization // International Journal of Engineering and Technology (UAE). 2018. Vol. 7. No. 4.38. P. 131-134.
15. Dzhancharova G., Kosheleva A., Drobysheva N., Pasternak S., Shelygov A., Lebedev K. Economic and legal aspects of foreign economic risks within the framework of sustainable development of Russian enterprises // Journal of Law and Sustainable Development. 2023. Vol. 11. No. 3. P. 0317.
16. Ma X. Connectivity and barriers: cross-cultural advertising communication // SHS Web of Conferences. 2023. Vol. 159. P. 02017.

УДК 336.61

Т. А. Блошенко

ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»,
Москва, e-mail: boxta@mail.ru

АНАЛИЗ НАЛОГОВЫХ ЛЬГОТ ОРГАНИЗАЦИЙ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ РЕГИОНАЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В РОССИИ

Ключевые слова: региональный инвестиционный проект (РИП), критерии соблюдения параметров регионального инвестиционного проекта, налоговые льготы, налог на прибыль, налог на добычу полезных ископаемых, налоговая политика, инвестиционная политика, раздельный учет, внутригрупповые займы, процентные ставки.

В статье представлен анализ применения прав на налоговые льготы организациями, которые реализуют региональные инвестиционные проекты в регионах России. Критерием применения налоговых льгот по видам налогов, является условие, что доходы от реализации товаров, произведенных в результате реализации регионального инвестиционного проекта, составляют не менее 90 процентов всех доходов, учитываемых при определении налоговой базы по налогу на прибыль организаций. Основное влияние на несоблюдение указанного критерия в 2024 году обусловлено ростом ключевой ставки (от 16 до 21%) по кредитным ресурсам и перераспределением денежных ресурсов внутри группы компаний в форме внутригрупповых займов, когда статьей 269 Налогового кодекса Российской Федерации, которая также введена с 2024 года, предусмотрен «безопасный коридор» передачи денежных ресурсов внутри группы под 2 процента, то есть, ключевая ставка плюс 2 процента (КС+2%). Если критерий 90/10 не соблюдается за налоговый период (календарный год), то организация утрачивает право на применение налоговых льгот по налогу на прибыль и по налогу на добычу полезных ископаемых (для организаций недропользователей).

T. A. Bloshchenko

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

ANALYSIS OF TAX BENEFITS OF ORGANIZATIONS IN THE IMPLEMENTATION OF REGIONAL INVESTMENT PROJECTS IN RUSSIA

Keywords: regional investment project, criteria for compliance with the parameters of a regional investment project, tax benefits, income tax, mineral extraction tax, tax policy, investment policy, separate accounting, intra-group loans, interest rates.

The article presents an analysis of the application of tax relief rights by organizations that implement regional investment projects. The criterion for applying tax benefits is the condition that income from the sale of goods produced as a result of the implementation of a regional investment project accounts for at least 90 percent of all income taken into account when determining the corporate income tax base. If this criterion is not met, the organization loses the right to apply income tax and mining tax benefits. The main impact on non-compliance with this criterion in 2024 is due to an increase in the key rate on credit resources and the redistribution of monetary resources within companies in the form of intra-group loans, when Article 269 of the Tax Code of the Russian Federation, which was also introduced in 2024, provides for a “safe corridor” for the transfer of monetary resources at 2 percent, that is, the key rate plus 2 percent. Thus, in order to develop investments, preserve capital investments and jobs, as well as create infrastructure, it is proposed to amend Article 269 of the Tax Code of the Russian Federation and review the “safe corridor” for the transfer of monetary resources within groups of companies (a single holding company), this measure is necessary in the current realities as a tool for state support of organizations aimed at to maintain the liquidity of companies in the holding’s structures, as well as to solve strategic tasks to ensure the technological sovereignty of the Russian Federation.

Введение

Доходная часть бюджетной системы Российской Федерации подвергается изменениям, что обусловлено наличием налоговых льгот, предусмотренных НК РФ, поли-

тической и макро-экономической ситуацией в России [2; 3].

В настоящее время инструментами государственной поддержки организаций являются: общесистемные меры (налоговые

льготы, включая региональные инвестиционные проекты, а также кредитные ресурсы, в том числе субсидирование процентных ставок), направленные на решение поставленных задач по обеспечению технологического суверенитета в России.

Политическая нестабильность, изменение макроэкономических параметров оказали влияние на микроэкономику организаций.

В 2024, когда растет процентная ставка по кредитным ресурсам, одновременно существуют налоговые льготы и государственная поддержка организаций, и все эти условия в целом влияют результаты деятельности организаций, и на тот комплекс мер государственной поддержки, который применялся со стороны государства ранее.

И так, для участников региональных инвестиционных проектов, включенных в реестр участников региональных инвестиционных проектов, законодателем установлена налоговая ставка по налогу на прибыль организаций, подлежащему зачислению в федеральный бюджет, в размере 0 процентов в порядке и на условиях, установленных статьей 284.3 Налогового кодекса Российской Федерации (пункт 1.5 статьи 284 Налогового кодекса Российской Федерации), а также налоговые льготы по налогу на добычу полезных ископаемых для организаций, имеющих лицензию на право пользования недрами (понижающие коэффициенты к общей налоговой ставке по виду полезного ископаемого).

Для региональных бюджетов бюджетной системы Российской Федерации налоговая ставка по налогу на прибыль, закреплена региональными законами и может составлять в зависимости от региона присутствия организации от 10 до 13,5%, когда общеустановленная ставка по налогу на прибыль в 2024 году – 20%, в 2025 году – 25%, соответственно.

Согласно пункту 1 статьи 284.3 Налогового кодекса Российской Федерации налоговую ставку участник регионального инвестиционного проекта (далее – РИП) вправе применять при условии, если доходы от реализации товаров, произведенных в результате реализации регионального инвестиционного проекта, составляют не менее 90 процентов всех доходов, учитываемых при определении налоговой базы по налогу на прибыль организаций.

Если этот критерий не соблюдается, то организация утрачивает право на применение налоговых льгот по налогу на прибыль и по налогу на добычу полезных ископаемых (при наличии лицензии на право пользования недрами).

Как уже отмечалось, что основное влияние на несоблюдение указанного критерия в 2024 году обусловлено ростом ключевой ставки по кредитным ресурсам и перераспределением этих денежных ресурсов внутри компаний в форме внутригрупповых займов, когда одновременно с 2024 года в статью 269 Налогового кодекса Российской Федерации законодателем внесен «безопасный коридор» передачи денежных ресурсов (под 2 процента внутри структуры холдинга), то есть, ключевая ставка плюс 2 процента (КС+2%) для дочерних компаний в группе холдинга.

Рост ключевой ставки и введенный «безопасный коридор» по передаче денежных средств в существующих реалиях привел к тому, что организациями, имеющими статус РИП, критерий 90/10 стал не соблюдаться. То есть, организации, имеющие статус регионального инвестиционного проекта, утрачивают право на применение налоговых льгот по налогу на прибыль и по налогу на добычу полезных ископаемых (для недропользователей).

Такие компании могут потерять ликвидность, приостановку капитальных вложений, а также невыполнение иных параметров региональных инвестиционных проектов, зафиксированных в инвестиционных декларациях.

Цель исследования – провести анализ влияния макроэкономических параметров в России (рост ключевой ставки), изменений налогового законодательства на деятельность организаций, осуществляющих реализацию инвестиционных проектов в регионах России.

Выявить причины утраты прав организаций, имеющих статус регионального инвестиционного проекта, на применение налоговых льгот по видам налогов при реализации региональных инвестиционных проектов в 2024 году в России.

Материалы и методы исследования

В настоящей статье анализируются макроэкономическая ситуация, нормы налогового права, предусмотренные для региональных инвестиционных проектов.

Проводится исследование исчисления и уплаты налога на прибыль, соблюдение/несоблюдение критерия 90/10, которым предусмотрено право на применение налоговых льгот по налогу на прибыль и по налогу на добычу полезных ископаемых (для недропользователей) в условиях роста ключевой ставки и действия налогового закона о передаче кредитных ресурсов внутри холдинговых структур в 2024 году.

Результаты исследования и их обсуждение

В целях соблюдения критерия 90/10, когда согласно пункту 1 статьи 284.3 Налогового кодекса Российской Федерации пониженные налоговые ставки участник регионального инвестиционного проекта вправе применять при условии, если доходы от реализации товаров, произведенных в результате реализации регионального инвестиционного проекта, составляют не менее 90 процентов всех доходов, учитываемых при определении налоговой базы по налогу на прибыль организаций.

В 2024 году с учетом роста ключевой ставки и введения в Налоговый кодекс Российской Федерации изменений по передаче денежных ресурсов внутри группы не менее, чем под 2 процента, компании могут утратить право на применение налоговых льгот по налогам (по налогу на прибыль и по налогу на добычу полезных ископаемых (для недропользователей)).

В целях освоения инвестиций, сохранения рабочих мест, а также создания инфраструктуры в регионах присутствия организаций, реализующих региональные инвестиционные проекты, предлагается внести изменения в статью 269 Налогового кодекса Российской Федерации, в частности, пересмотреть «безопасный коридор» передачи денежных ресурсов внутри групп компаний (единого холдинга).

Данная мера необходима в существующих реалиях, как инструмент государственной поддержки организаций, направленный на поддержание ликвидности холдинговых компаний, так и на решение стратегических задач по обеспечению технологического суверенитета РФ. Мера может быть временной, возможно, до снижения ключевой ставки в России и стабилизации экономики.

Основы инвестиционной политики и гарантии со стороны государства представлены в работах [2; 4; 5].

Деятельность хозяйствующих субъектов подвержена изменениям, что обусловлено макро-экономической ситуацией, а также перечнем налоговых льгот, закрепленном в Налоговом кодексе Российской Федерации.

Хозяйственная жизнь организаций в существующих макроэкономических условиях связана с высоким уровнем неопределенности, что, по-нашему мнению, требует адресного подхода к их налогообложению и государственной поддержке, пересмотру налоговых льгот.

Направления развития налоговой системы для организаций представлены в работе [1], они могут послужить основой для перехода к адресному налогообложению организаций, которые будут учитывать отраслевую специфику организаций, местонахождение организаций (районы Крайнего Севера и места, приравненные к ним), и другие ключевые характеристики хозяйствующих субъектов, показатели в зависимости от результатов деятельности организаций, и нивелировать влияние макро-параметров.

До 2024 не было резкого роста ключевой ставки, и в принципе, законодатель вводил нормы налогового права в целях получения экономических выгод от передачи денежных средств в форме займов.

В России, в 2024 году ключевая ставка (КС) выросла с 16% до 21%, кредитные ресурсы стали очень дорогими, и кредитование организаций доходило до 5% (КС плюс 5%).

В работе [7] отмечено, что высокая стоимость кредитов снижает инвестиционную активность организаций, это действительно приведет к заморозке освоения инвестиций, невыполнению инвестиционных деклараций, в которых организации приняли на себя условия и ответственность при реализации региональных инвестиционных проектов, предусмотренных Налоговым кодексом Российской Федерации.

В отличие от практики установления в налоговом законодательстве налоговых преференций для различных субъектов инвестиционной деятельности (резидентов особых экономических зон, резидентов территорий опережающего социально-экономического развития, резидентов промышленных (промышленных) парков) правовой статус региональных инвестиционных проектов и статус участника регионального инвестиционного проекта не регулируются специальным отраслевым законодатель-

ством, а определены только Налоговым кодексом Российской Федерации (НК РФ).

В настоящей статье остановимся на анализе налоговых льгот на примере российских организаций (на общей системе налогообложения), имеющих статус регионального инвестиционного проекта, которые расположены в регионах России и производят товары в местах присутствия одного региона, получают кредитные ресурсы и передают их в форме финансирования дочерним компаниям на условиях, предусмотренных статьей 269 НК РФ в 2024 году.

И так, инвестиционным проектом для целей главы 3.3 Налогового кодекса Российской Федерации признается инвестиционный проект, целью которого является производство товаров. Виды товаров декларируются в инвестиционной декларации налогоплательщика.

Для участников региональных инвестиционных проектов, включенных в реестр участников региональных инвестиционных проектов, законодателем установлена налоговая ставка по налогу на прибыль организаций, подлежащему зачислению в федеральный бюджет, в размере 0 процентов в порядке и на условиях, установленных статьей 284.3 Налогового кодекса Российской Федерации (пункт 1.5 статьи 284 Налогового кодекса Российской Федерации), а также налоговые льготы по налогу на добычу полезных ископаемых для организаций, имеющих лицензию на право пользования недрами.

Согласно пункту 1 статьи 284.3 Налогового кодекса Российской Федерации указанную налоговую ставку участник регионального инвестиционного проекта вправе применять при условии, что доходы от реализации товаров, произведенных в результате реализации регионального инвестиционного проекта, составляют не менее 90 процентов всех доходов, учитываемых при определении налоговой базы по налогу на прибыль организаций.

Если критерий 90/10 не соблюдается, то организация утрачивает право на применение налоговых льгот по налогу на прибыль и по налогу на добычу полезных ископаемых (далее – НДПИ) с учетом понижающего коэффициента к налоговой ставке по виду полезного ископаемого, являющегося объектом налогообложения по НДПИ.

Отметим, что, если указанное соотношение не выполняется, применение льготной

налоговой ставки возможно только в отношении налоговой базы, относящейся к деятельности, осуществляемой в рамках реализации регионального инвестиционного проекта. Это ограничение действует только в пределах одного текущего налогового периода (календарный год). Данное положение актуально при применении раздельного учета, который должен соответствовать дате получения статуса регионального инвестиционного проекта, и когда методика раздельного учета закреплена в учетной политике организации, в другом случае, это не применимо.

Если организация утрачивает право на применение льгот по налогу на прибыль, то налог на прибыль будет уплачен по общеустановленной ставке в 2024 году, которая составляет 20%.

Если же доля доходов от РИП по итогам следующего налогового периода составит более 90%, пониженные ставки будут применяться ко всей налоговой базе (см., письма Минфина от 18.12.2018 № 03-03-10/92722, ФНС от 12.02.2019 № СД-4-3/2394).

Основным влиянием на несоблюдение критерия 90/10 в 2024 году является рост ключевой ставки по кредитным ресурсам и перераспределение этих денежных средств внутри компаний в форме внутригрупповых займов, когда с 2024 года статьей 269 Налогового кодекса Российской Федерации предусмотрен «безопасный коридор» передачи денежных ресурсов под 2%, то есть ключевая ставка плюс 2% (КС+2%), до 2024 года «безопасный коридор» составлял 0,75% от КС.

Приведем для налогоплательщика негативную судебную практику (см. например, Постановления АС Дальневосточного округа от 31.01.2024 по делу № А04-2695/2023, АС Уральского округа от 12.02.2019 по делу № А76-10867/2017 (Определением Верховного Суда РФ от 17.06.2019 по делу № А76-10867/2017 оставлено без изменений), АС Северо-Кавказского округа от 23.03.2016 по делу № А63-2325/2015, от 23.01.2019 по делу № А63-931/2018 (Определением Верховного Суда РФ от 30.04.2019 по делу № А63-931/2018 оставлено без изменений), АС Северо-Западного округа от 26.06.2024 № Ф07-5048/2024 по делу № А66-8511/2022 (Определением Верховного Суда РФ от 21.10.2024 № 307-ЭС24-17725 оставлено без изменений)), в рамках которой налоговые органы успешно оспаривали процентные расходы

компаний по займам или банковским кредитам в случаях, когда кредитные средства были направлены на последующую выдачу беспроцентных займов (или процентных займов под более низкую процентную ставку, чем ставка по входящему кредиту от банка) в адрес взаимозависимых лиц, ссылаясь на отсутствие экономической обоснованности и направленности таких расходов на получение дохода.

Налоговые органы в рамках таких дел строят свою позицию на следующих обстоятельствах:

1) кредитные средства не используются налогоплательщиком для ведения собственной предпринимательской деятельности (следовательно, не направлены на получение дохода);

2) налогоплательщик не располагает достаточными собственными средствами для выдачи займов;

3) неоднократное продление сроков возврата внутригрупповых займов;

4) короткие сроки между получением кредитных средств и последующей выдачей займов взаимозависимым организациям;

5) у взаимозависимого лица имеется возможность самостоятельного привлечения кредитных средств.

Есть и положительные для налогоплательщика решения, но они преимущественно относятся к более ранним периодам (см. например, Постановление АС Северо-Западного округа от 10.05.2018 по делу № А44-7316/2017, ФАС Восточно-Сибирского округа от 20.03.2014 по делу № А58-2180/2013, ФАС Уральского округа от 19.01.2011 по делу № А07-9140/2010, ФАС Поволжского округа от 22.09.2011 по делу № А72-9216/2010, Постановление Восемнадцатого арбитражного апелляционного суда от 04.07.2016 N 18АП-7177/2016 по делу № А76-15351/2015).

Как правило, положительные судебные решения выносились в случае недоказанности фактических обстоятельств, указанных выше (например, если на момент выдачи беспроцентного займа у компании имелись собственные средства, превышающие сумму такого займа).

Положительные судебные решения выносятся в случае, если налогоплательщику удастся привести убедительное экономическое обоснование выдачи займов под низкие ставки.

Так, например, в упомянутом выше деле № А72-9216/2010 налогоплательщик дока-

зал, что предоставление беспроцентного займа в пользу дочерней компании направлено на получение дохода, поскольку данная компания являлась его основным поставщиком сырья, и конечный положительный экономический эффект от выдачи такого займа превышал убытки по процентам.

Присутствуют различные точки зрения как со стороны бизнеса так и от налоговых органов по внутригрупповым займам, мнения не совпадают и по другим формам финансирования дочерних компаний, в анализ могут включаться условия: 1) зависимость от места нахождения компаний; 2) трансферное ценообразование; 3) правила «тонкой капитализации»; 4) переквалификация займов; 5) трансграничные займы и иные формы финансирования бизнеса в структурах холдингов/международных холдингов.

Каждая сделка является индивидуальной и подлежит отдельному анализу и исследованию, с учетом различных систем налогообложения, форм и условий финансирования.

Что касается международного налогового планирования то, оно зачастую предусматривает вычеты по налогу на прибыль при наличии процентных расходов, таким образом компании могут получить налоговую экономию/экономическую выгоду.

В России по процентным расходам действуют условия рыночности (ст. 105.3 НК РФ; ст.105.15 НК РФ; ст.105.16 НК РФ), отражаются в доходах/расходах (письмо Минфина от 09.12.2015 № 03-03-РЗ/67486).

В части взаимодействия с зарубежными странами по перетоку капитала, отмечаем, что в настоящее время, Минфином России проводится обширная работа по разработке соглашений об избежании двойного налогообложения с различными странами, где существуют особенности налогообложения, которые подлежат отдельному исследованию.

Исходя из вышеизложенного можно сделать следующее заключение, что для налогового периода за 2024 год по налогу на прибыль организаций, когда организация осуществляла реализацию регионального инвестиционного проекта, и у налогоплательщика отсутствовал раздельный учет, оцениваем риск оспаривания процентных расходов по банковским кредитам с передачей этих денежных средств внутри холдинга на условиях статьи 269 НК РФ, как высокий.

Величина уплаты налога на прибыль и налога на добычу полезных ископаемых

будет зависеть от выручки и затрат на производство продукции, временного лага применения налоговых льгот.

Потеря ликвидности организаций примерно может составить до 1 млрд руб. за календарный налоговый период, а для некоторых компаний, у которых капитальные вложения, согласно инвестиционной декларации, где объем инвестиций составляет до 500 млн руб., то может привести

и к банкротству [6], последнее достаточно широко распространено в России в последние пять лет.

Невыполнение критерия 90/10 участником регионального инвестиционного проекта будет сопровождаться следующими последствиями: 1) налоговые споры; 2) утрата налоговых льгот по видам налогам; 3) утрата статуса регионального инвестиционного проекта для организаций.

Статья подготовлена по результатам исследований, выполненных за счет бюджетных средств по государственному заданию Финансового университета при Правительстве Российской Федерации.

Библиографический список

1. Блошенко Т.А. Налогообложение организаций при добыче и комплексной переработке минерального сырья: теория и практика. М.: КУРС, 2020. 304 с.
2. Караев А.К. Влияние финансиализации и неравенства распределения доходов на рост экономики, инвестиционные процессы и инновации // Экономика. Налоги. Право. 2018. Т. 11, № 6. С. 57-68. DOI: 10.26794/1999-849X-2018-11-6-57-68.
3. Понкратов В.В., Караев А.К., Мастеров А.И., Шмиголь Н.С., Сигарев А.В., Бондаренко Н.О., Яковлев Н.Д. Фискальные правила в отношении конъюнктурных сырьевых доходов: российский опыт, лучшие зарубежные практики, новые подходы к конструированию / под ред. В.В. Понкратова. М.: Шелест, 2020. 224 с.
4. Понкратов В.В., Кузнецов Н.В. Налоговое стимулирование инвестиционной активности в России // Вестник университета. 2017. № 11. С. 134-140. DOI: 10.26425/1816-4277-2017-11-134-140.
5. Сангинова Л.Д. Государственные гарантии при реализации инвестиционных проектов как инструмент обеспечения экономического роста: зарубежный и отечественный опыт // Экономика. Налоги. Право. 2017. № 1. С. 83-90. DOI: 10.18334/се.17.12.119663.
6. Улезко А.С., Филонович А.Г. Мораторий на банкротство: ожидания должников и реальность // Имущественные отношения в Российской Федерации. 2020. № 7(226). С. 68-79.
7. Duval R., Hong G.H., Timmer Y. Financial frictions and the great productivity slowdown // The Review of Financial Studies. 2020. № 33(2). P. 475-503.

УДК 339.137

Г. Ф. Галиуллина

Набережночелнинский институт ФГАОУ ВО «Казанский федеральный университет»,
Набережные Челны, e-mail: gulia-fag@yandex.ru

Д. А. Константинова

Набережночелнинский институт ФГАОУ ВО «Казанский федеральный университет»,
Набережные Челны, e-mail: garifyanova.d@mail.ru

С. А. Ханнанова

Набережночелнинский институт ФГАОУ ВО «Казанский федеральный университет»,
Набережные Челны, e-mail: svetochka1989@mail.ru

ПОВЫШЕНИЕ КАЧЕСТВА И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ КАК ФАКТОР УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ МЕБЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

Ключевые слова: качество продукции, конкурентоспособность, устойчивое развитие, мебельная отрасль.

В статье рассматриваются ключевые факторы, определяющие конкурентоспособность предприятий в динамично развивающейся мебельной отрасли. Анализ охватывает как общие факторы, такие как высокое качество продукции, привлекательная ценовая политика и инновационный дизайн, так и специфические вызовы, стоящие перед мебельными компаниями. Среди них – замедление темпов строительства, высокая зависимость от импортного оборудования и ощутимый дефицит квалифицированной рабочей силы. Особое внимание уделяется влиянию инфляционных процессов и цифровизации на конкурентные стратегии, применяемые малыми мебельными предприятиями. Подчеркивается необходимость удержания конкурентоспособных цен за счет переориентации на использование отечественного сырья и материалов. Также рассматривается важность эффективного использования онлайн-каналов для расширения клиентской базы и укрепления рыночных позиций. В заключение отмечается, что, несмотря на экономические и технологические трудности, мебельная промышленность сохраняет свой потенциал и остается одной из самых перспективных и быстрорастущих отраслей экономики.

G. F. Galiullina

Naberezhnye Chelny Institute, Kazan Federal University, Naberezhnye Chelny,
e-mail: gulia-fag@yandex.ru

D. A. Konstantinova

Naberezhnye Chelny Institute, Kazan Federal University, Naberezhnye Chelny,
e-mail: garifyanova.d@mail.ru

S. A. Khannanova

Naberezhnye Chelny Institute, Kazan Federal University, Naberezhnye Chelny,
e-mail: garifyanova.d@mail.ru

IMPROVING THE QUALITY AND COMPETITIVENESS OF PRODUCTS AS A FACTOR IN THE SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF SMALL BUSINESSES

Keywords: product quality, competitiveness, sustainable development, furniture industry.

The article examines the key factors determining the competitiveness of enterprises in the dynamically developing furniture industry. The analysis covers both general factors such as high product quality, attractive pricing policy and innovative design, as well as specific challenges facing furniture companies. Among them is a slowdown in the pace of construction, high dependence on imported equipment and a significant shortage of skilled labor. Special attention is paid to the impact of inflationary processes and digitalization on the competitive strategies applied by small furniture enterprises. The need to maintain competitive prices by reorienting to the use of domestic raw materials is emphasized. The importance of effective use of online channels to expand the customer base and strengthen market positions is also considered. In conclusion, it is noted that, despite the economic and technological difficulties, the furniture industry.

Введение

В условиях современной экономики, характеризующейся динамичными рыночными изменениями, обеспечение устойчивого развития бизнеса приобретает особую значимость. В последнее время российская экономика подверглась серьезным испытаниям в связи с введением экономических санкций, геополитической напряженностью, разрывом большинства технологических цепочек, что негативно влияет на устойчивое развитие многих отраслей, в том числе и на мебельный сектор. В новой реальности повышение качества и конкурентоспособности продукции становится критически важным фактором для обеспечения устойчивого развития мебельной отрасли. Научная новизна данного исследования заключается в комплексном анализе текущего состояния и перспектив развития мебельной отрасли России в условиях меняющейся экономической конъюнктуры, включая влияние санкционных ограничений, колебаний процентных ставок, изменений на рынке труда и мер государственной поддержки. Авторский вклад состоит в выявлении и систематизации факторов, определяющих развитие мебельной отрасли, также в оценке влияния новых экономических реалий на стратегии мебельных предприятий, анализе кадровой ситуации в отрасли, оценке роли государственной поддержки в развитии отрасли и определении ключевых факторов конкурентоспособности мебельных предприятий в современных условиях.

Цель исследования – изучение факторов, определяющих качество и конкурентоспособность продукции, выпускаемой предприятиями мебельной промышленности в новой реальности, а также выработка практических рекомендаций, способствующих повышению устойчивости развития этих предприятий.

Материал и методы исследования

В рамках исследования применялся комплексный подход, сочетающий количественные и качественные методы анализа. Для оценки текущего состояния и перспектив развития мебельной отрасли в России проведен анализ статистических данных, для выявления взаимосвязей и закономерностей использован сравнительный анализ. Для определения ключевых факторов, влияющих на развитие мебельной отрасли применен факторный анализ. Кроме того, в исследовании использовался метод экспертных оценок, основанный на мнениях аналитиков и экспертов относительно перспектив развития мебельной промышленности, также проведен анализ конкурентных стратегий, применяемых мебельными предприятиями.

Результаты исследования и их обсуждение

В последние годы в стране активно вводились жилые дома (рисунок 1), что благоприятно сказывалось на показателях развития мебельной отрасли, поскольку около 10-15% продаж мебельной продукции связано с меблировкой новых квартир [1].



Рис. 1. Введено в действие жилых домов, млн м² общей площади жилых помещений
Источник: Статистический сборник «Строительство в России. 2024»

Таблица 1

Динамика выпуска отдельных видов мебельной продукции, %

Отдельные виды продукции	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2023 к 2018
Диваны, софы, кушетки с деревянным каркасом.	106,7	97,3	99,1	122,1	97,8	114,4	140,5
Столы кухонные, для столовой и гостиной	76,3	98,4	102,8	123,1	103,3	114,2	112,1
Шкафы кухонные, для спальни, столовой и гостиной	114,3	104,8	93,5	131,7	89,7	104,5	138,2
Кровати деревянные	120,8	102,5	126,1	130,9	93,2	87,5	166,6

Источник: рассчитано по данным статистического сборника «Промышленное производство в России». URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/210/document/13225>.

В 2023 году по сравнению с 2018 годов ввод жилых домов увеличился на 45,9%, соответственно, отмечается и рост производства мебельной продукции, в том числе на 66,6% кроватей, на 40,5% диванов, на 38,2% шкафов и на 12,1% столов (таблица 1).

Соответственно, отмена льготной ипотеки замедлила темпы строительства (в 2024 году по сравнению с 2023 годом спад составил 2,7%) и в дальнейшем эта ситуация отрицательно скажется на развитии мебельной продукции.

Дополнительное давление на отрасль оказывает зависимость мебельных предприятий от импортного оборудования, доля которого в производстве мебели достигает 70% [2]. В условиях санкционных ограничений сложнее находить запчасти и проводить ремонт. Высокая ключевая ставка Центрального банка России также усложняет ситуацию, делая заемное финансирование невыгодным для обновления производственных мощностей.

В новых условиях российской экономики руководители мебельных предприятий вынуждены оперативно подбирать аналоги импортных материалов, вносить изменения позиций в перечень мебельной продукции и пересматривать технические решения. Следовательно, одно из существенных решений в конкурентной стратегии мебельных предприятий было связано с необходимостью удержания отпускных цен на прежнем уровне при полном переходе на использование в производстве российского сырья и материалов. Острота и актуальность данного решения связаны с параметрами и высоким уровнем инфляции, которая отличалась резкими темпами. Данное направление в стратегии в лучшей степени реализовано предприятиями, предлагающими мебель по индивиду-

альному заказу. С одной стороны, цена товара, созданного по пожеланиям покупателя, обычно возрастает на 15-50%, с другой стороны, стоимость мебели, собираемой под заказ, может оказаться ниже среднерыночной, так как можно заменить материал товара на более дешевый, упростить его механизм и комплектацию упростить.

Следующий проблемный аспект, это ситуация с кадрами в сфере производства мебели, которая давно была непростой. Численность занятых в отрасли за 2018-2022 годы уменьшилась на 4,5 тыс. человек или на 3,6%. Среднемесячная заработная плата соответственно увеличилась в 1,5 раза (таблица 2). При этом доля занятых в мебельной отрасли в общей численности работников обрабатывающих производств существенно не меняется и составляет 1,82%. Разрыв в уровне заработной плате немного сократился, но остается существенным – уровень оплаты труда работников мебельной отрасли меньше в 1,42 раза, чем в среднем по обрабатывающим производствам.

За кадры в мебельной отрасли приходится активно бороться, рынок труда превратился в рынок кандидатов, что отразилось на росте фонда оплаты труда и структуре затрат предприятий (таблица 3). Если в 2017 году в общей себестоимости доля затрат на оплату труда с отчислениями в социальные фонды составляли 19,1%, то в 2022 году она увеличилась до 20,%. Рост доли амортизации за анализируемый период с 2,4% до 3,6% косвенно указывает на обновление основных фондов предприятия, что является положительным фактором. Не удается предприятиям сдерживать также стоимость большинства логистических и транспортных услуг – доля прочих затрат, в том числе за счет оплаты данных услуг, остается существенной (15,6%).

Таблица 2

Динамика численности работников и среднемесячной заработной платы в мебельной отрасли

	2018	2019	2020	2021	2022
Численность работников, тыс. чел.	125,6	123,3	116,6	122,1	121,1
- изменение показателя за год, %		98,2	94,6	104,7	99,2
Среднемесячная заработная плата, руб.	24 213	26 888	24 476	32 224	36 897
- изменение показателя за год, %		111,0	91,0	131,7	114,5
Справочная информация в целом по обрабатывающим производствам					
Численность работников, тыс. чел.	6 896,6	6 880,4	6 795,4	6 684,5	6 642,0
- доля работников мебельной отрасли	1,82	1,79	1,72	1,83	1,82
Среднемесячная заработная плата, руб.	38 502	40 722	43 855	46 510	52 410
- разрыв в уровне заработной платы работников мебельной отрасли и обрабатывающих производств, раз	1,59	1,51	1,79	1,44	1,42

Источник: рассчитано по данным статистического сборника «Промышленное производство в России» URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/210/document/13225>.

Таблица 3

Структура затрат предприятий мебельной отрасли

Статьи затрат	Сырье и материалы	Топливо и энергия	Оплата труда с отчислениями с ФЗП	Амортизация основных средств	Прочие затраты	Всего затраты
2017	60,6	2,1	19,1	2,4	15,8	100
2018	62,2	2,1	19,3	2,3	14,1	100
2019	62,5	2,1	20,4	2,4	12,6	100
2020	60,6	2,9	19,6	2,5	14,4	100
2021	66,9	1,8	18,1	2,2	11,0	100
2022	59,0	1,7	20,1	3,6	15,6	100

Источник: рассчитано по данным статистического сборника «Промышленное производство в России» URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/210/document/13225>.

С 2022 года, в связи с проведением специальной военной операции, существенная часть трудоспособного населения вовлечена в решение геополитических задач. Кроме того, дополнительное отрицательное воздействие на решение кадрового вопроса оказал миграционный кризис, вызванный ужесточением миграционного законодательства и снижением стоимости рубля (работать в России мигрантам стало невыгодно).

Несмотря на ряд трудностей, обозначенных выше, аналитики и эксперты считают мебельную промышленность одной из самых быстрорастущих отраслей. Благодаря уходу крупных зарубежных ритейлеров появляются новые предприятия, отрасль растет и развивается. Несомненно, положительно сказался на отрасли и введенный в 2018 году запрет (в рамках 44-ФЗ) на закупки импортной мебели для государственных нужд, ко-

торый освободил значительную нишу для российских производителей [3].

С 2017 года отмечается ежегодный рост выпуска продукции мебельными предприятиями (рисунок 2). При этом 2020-2023 годы индекс производства мебельной продукции опережал соответствующий показатель в среднем по обрабатывающим производствам. В целом развитие отрасли в эти годы характеризуется ростом выручки, хорошей рентабельностью проданных товаров и имеющихся активов (таблица 4).

Конкурентоспособность большинства предприятий неразрывно связана с конкурентоспособностью оказываемых ими услуг или производимой и реализуемой продукции. Конкурентоспособность всегда является относительной величиной, имеющей содержание только в рамках процедуры сравнения конкурирующих услуг, товаров (продукции) или предприятий [4].

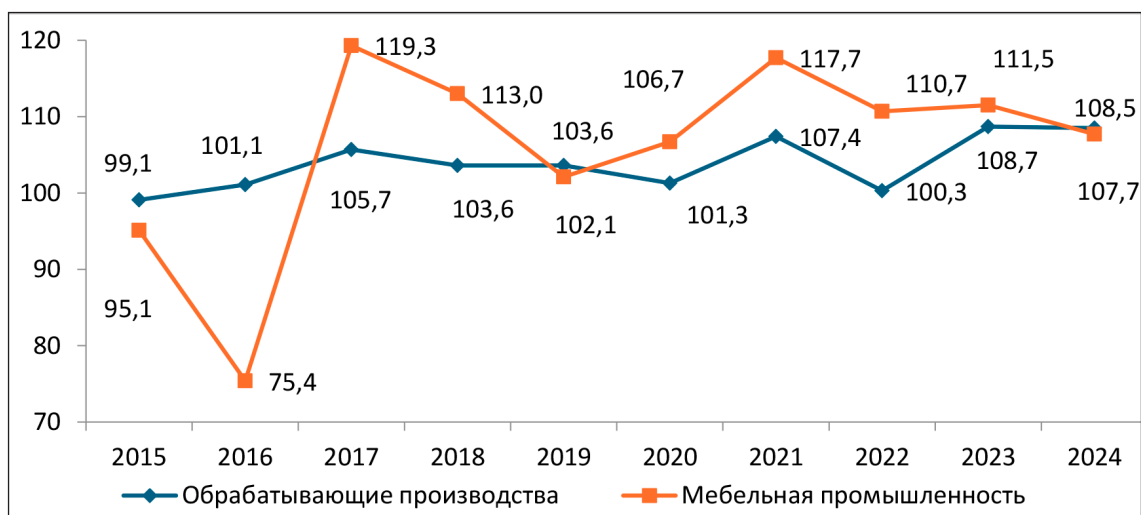


Рис. 2. Индекс производства мебельной промышленности и обрабатывающих производств, %
 Источник: рассчитано по данным статистической отчетности «Индексы производства по Российской Федерации» URL: https://rosstat.gov.ru/enterprise_industrial

Таблица 4

Динамика основных показателей развития мебельной отрасли

	2018	2019	2020	2021	2022
Выручка от продажи товаров, млн руб.	148139	141229	165355	235358	240 961
Среднегодовой рост выручки, %	96,6	95,3	117,1	142,3	102,4
Рентабельность проданных товаров, %	4,9	4,6	4,7	6,3	9,1
Рентабельность активов, %	5,2	4,2	4,5	10,6	12,1

Источник: составлено по данным статистического сборника «Промышленное производство в России» URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/210/document/13225>.

Одним из важнейших факторов конкурентоспособности продукции является ее цена. К другим факторам конкурентоспособности продукции также можно отнести:

- параметры качества продукции и ее соответствие спросу;
- характеристики экологической чистоты продукции;
- элементы дизайна и рекламные усилия;
- методы продвижения и продаж продукции.

Необходимо заметить, что ключевым фактором конкурентоспособности предприятия в последнее время становится качество оказываемых услуг или выпускаемой продукции [5]. Качество продукции определяется совокупностью потребительских параметров и признаков, характеризующих важнейшие потребительские функции продукции и ее свойства, удовлетворяющие потребности существующих или потенциальных покупателей [6]. Параметры качества продукции разнообразны, но они могут быть объ-

единены в несколько групп. Нормативные параметры определяют свойства продукции, регламентируемые перечнем обязательных стандартов на рынке, на котором планируется ее реализация [7]. В случае несоответствия продукции обязательным требованиям и нормам, она не может использоваться для удовлетворения потребностей целевой аудитории. Современные условия и ситуация на рынках обуславливает внедрение систем качества в практике поставщиков (импортеров) и/или производителей продукции (товаров и услуг). Самые распространенные в настоящее время стандарты качества ISO разделяются на две основные серии – ИСО 9000 и ИСО 10 000 [8].

Влияние качества мебели на устойчивое развитие отрасли является многогранным и охватывает как экономические, так и экологические аспекты. Долговечная и качественная мебель способствует снижению потребления ресурсов и уменьшению объемов отходов, образующихся при утили-

лизации некачественной продукции, что напрямую влияет на экологическую устойчивость. Согласно результатам опроса, проведенного маркетплейсом Ozon, большинство россиян заботятся об экологии и стараются дать вторую жизнь старым вещам: отдать в дар или продать за символические деньги (41%), отвезти на дачу (20%) или отреставрировать (8%). Продлить срок службы новой мебели опрошенные пытаются за счет чехлов (45%), лакового покрытия (18%) или специальных защитных насадок на углы и ножки (15%) [13]. С целью минимизации отходов и повышении долговечности мебельной продукции, при поддержке АНО «Федеральный центр компетенций» был реализован пилотный проект внедрения принципов бережливого производства на технологическом потоке выпуска корпусной мебели из ЛДСП для корпоративных заказов. Одним из материальных результатов такого эксперимента стал вывод на рынок новой продукции – экспресс-кухонь в сегменте эконома. Это модульные кухни на заказ, состоящие из базовых секций для помещений разного размера. За счёт типизации секций их можно выпускать на автоматических станках без дополнительных настроек и максимальными объёмами. Это не только сделало процесс производства максимально экологичным, но также позволило снизить себестоимость. В качестве сырья использованы плитные материалы с минимальным классом эмиссии и безопасная экологичная фурнитура. По итогам реализации всего проекта время, затрачиваемое на изготовление продукции, сократилось на 33%, объём незавершённого производства уменьшился на 37%, выработка на потоке выросла на 32%. Это серьёзное достижение, особенно актуальное на фоне неуклонного роста себестоимости производства продукции из-за удорожания закупных материалов [14]. Кроме того, производство качественной мебели может стимулировать внедрение новых высокотехнологичных материалов. Например, на небольшом мебельном производстве ИП Гостюхин А.М., расположенном в Набережных Челнах начали производство не из привычного ЛДСП, а из массива дерева. «Мебель из массива – это инвестиции. Такие изделия с каждым годом только дорожают, даже несмотря на то, что уже были в использовании» [15], – считает владелец. Таким образом повышается качество производимой мебели, ее долговечность, вносится

вклад в экологию, и как следствие, повышается конкурентоспособность предприятий, что положительно сказывается на экономической устойчивости отрасли.

В сложившихся условиях устойчивой характеристикой конкурентных стратегий предприятий мебельной отрасли является применение в хозяйственной деятельности преимуществ цифровизации, которые активно внедряются на многих предприятиях [9]. Согласно данным компании «Adindex», почти половина людей (41%) знакомятся с новыми мебельными брендами с помощью онлайн-магазинов и маркетплейсов, через офлайн-магазины – 34%, интернет-рекламу – 30%. Далее 45% потенциальных покупателей также в интернете ищут дополнительную информацию о бренде и производителе [10].

Предприятия, которые занимаются производством мебели, могут рассчитывать на различные меры государственной поддержки. С целью создания благоприятного инвестиционного климата, уменьшения влияния негативных тенденций в экономическом развитии страны профильные органы государственного управления предоставляют несколько направлений поддержки: предоставление субсидий, льготных кредитов, грантов; открытие нового бизнеса в качестве резидента преференциальных территорий; упрощение административных барьеров и т.п. Одной из 16 видов преференциальных территорий, действующих в России, являются территории опережающего развития (ТОР), которые создаются как на Дальнем Востоке, так и в моногородах. Условия для получения статуса резидента ТОР подходят даже для малого бизнеса, так как достаточно вложить 10 млн рублей капитальных вложений и создать 10 рабочих мест [11]. Финансовая поддержка позволяет предприятиям компенсировать расходы на логистику, модернизацию оборудования, повышение квалификации персонала и др. Кроме того, мебельным предприятиям доступны кредитные каникулы, льготный лизинг и другие государственные преференции, облегчающие процесс развития. Также предприятия получают поддержку при участии в профильных выставках.

Мебельный рынок России продолжает развиваться и адаптироваться к новым вызовам. В текущей ситуации производители успешно удерживают спрос покупателей благодаря сдерживанию цен и увеличению объемов производства. Разнонаправленная динамика ключевых показателей рынка говорит

о корректировке возможностей производителей и потребностей покупателей. Увеличение объемов производства помогло устранить дефицит продукции, а снижение отпускных цен стало устойчивой тенденцией [12].

Заключение

Повышение качества и конкурентоспособности продукции является ключевым фактором устойчивого развития мебельной отрасли. Только путем постоянного совершенствования малый бизнес сможет обеспечить свое устойчивое развитие и внести вклад в развитие экономики страны.

Обобщая рассмотренные аспекты, можно отметить, что для мебельной отрасли последние годы характеризуется большим ко-

личеством изменений. Предприятиям пришлось адаптироваться под новые реалии, преобразовывать внешние и внутренние процессы и корректировать коммуникационные стратегии, чтобы привлечь внимание целевой аудитории. Несмотря на все вызовы и трудности, исследуемая отрасль развивается. В новой реальности основные предприятия мебельной отрасли могут: во-первых, использовать возможности импортозамещения; во-вторых, более активно применять цифровые технологии в процессах производства и реализации продукции; в-третьих, увеличивать производство мебели под заказ; в-четвертых, активнее включаться в программы государственной поддержки предпринимательства.

Библиографический список

1. Мебельный ретейл России 2025. Статистика и тренды / АО «Росбизнесконсалтинг». URL: <https://marketing.rbc.ru/research/51192/> (дата обращения: 01.02.2025).
2. Как расти быстрее рынка: перспективы развития мебельной отрасли на 2025 год / Деловой Петербург. URL: <https://www.dp.ru/a/2024/12/25/kak-rasti-bistree-rinka-perspektivi> (дата обращения: 01.02.2025).
3. Сидоров М.И. Экономическая эффективность деятельности организации в сфере производства мебели в условиях турбулентной экономики // Всероссийские студенческие Ломоносовские чтения – 2023: сборник статей Всероссийской научно-практической конференции. Петрозаводск, 2023. С. 166-171.
4. Кравченко В.А. Конкурентоспособность предприятий на рынке транспортных услуг // Современные аспекты экономики. 2023. № 4(98). С. 30-38.
5. Тришкина Н.А., Титов В.В. Управление конкурентоспособностью организации // Вестник Московского международного университета. 2024. № 1 (1). С. 308-314.
6. Хасанова Л.М., Александров И.С., Бадурдинова Р.Р. Управление качеством продукции и технологических процессов // Техника и технология современных производств. Сборник статей V Всероссийской научно-практической конференции. Пенза, 2024. С. 349-352.
7. Магзумова Н.В., Лялюк А.В., Ал Сехмарани М. Совершенствование управления коммерческой деятельностью организаций в современных реалиях // Экономика и предпринимательство. 2023. № 1 (150). С. 1381-1386.
8. Илларионов Ю.Н. Управление конкурентоспособностью в современных условиях // Промышленная политика в Российской Федерации. 2023. № 4-6. С. 2-8.
9. Галиуллина Г.Ф., Шугулев Р.М. Методика внедрения цифровых технологий на предприятиях нефтегазовой отрасли // Экономика и предпринимательство. 2025. № 3 (176). С. 1264-1268.
10. Что ждет российский мебельный рынок в 2025 году? / Retail.ru. URL: <https://www.retail.ru/articles/chto-zhdet-rossiyskiy-mebelnyy-rynok-v-2025-godu/> (дата обращения: 01.02.2025).
11. Галиуллина Г.Ф. Выбор потенциального резидента: плюсы и минусы территорий опережающего социально-экономического развития // Территории опережающего социально-экономического развития: вопросы теории и практики. Материалы II Всероссийской научно-практической конференции с международным участием. 2018. С. 34-39.
12. Кучина А.С., Передерий М.В. Анализ конъюнктуры и тенденций развития мебельного рынка РФ // Российские регионы в фокусе перемен. Сборник докладов XVIII Международной конференции. Екатеринбург, 2023. С. 229-232.
13. Исследование: какую мебель предпочитают россияне? / E-pepper.ru. URL: <https://e-pepper.ru/news/issledovanie-kakuyu-mebel-predpochitayut-rossiyane.html> (дата обращения: 26.02.2025).
14. Переработка мебели: путь от инициатив до результата / «Индустрия мебели». URL: <https://industrymebel.ru/materials/pererabotka-mebeli-put-ot-initsiativ-do-rezultata/> (дата обращения: 26.02.2025).
15. «Нас не привлекает мебель, которая в 90% присутствует на рынке. В ней нет ни жизни, ни души» / chelnybiz.ru. URL: <https://chelny-biz.ru/business/636297/?ysclid=m8qesbt1en147749222> (дата обращения: 26.03.2025).

УДК 338.45

Н. В. Глушак

ФГАОУ ВО «Российский государственный гуманитарный университет», Москва,
e-mail: gnw3@yandex.ru

ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ ОБРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В УСЛОВИЯХ СУВЕРЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

Ключевые слова: суверенная экономика, технологическая трансформация, промышленность, инновации.

Представленная статья носит исследовательский характер фактор обеспечивающих формирование и развитие суверенной экономики России. В рамках статьи проведен анализ текущего состояния и проблем обрабатывающей промышленности, а также определены перспективы развития. В рамках исследования выполнен анализа показателей обрабатывающей промышленности, проведена оценка степени изношенности основных фондов в коммерческих организациях обрабатывающей промышленности, выявлена динамика инвестиций в основной капитал в обрабатывающие производства и уровень инновационной активности и интенсивности затрат на инновационную деятельность промышленных организаций. Кроме этого, проведена оценка основных факторов, ограничивающих рост производства на предприятиях обрабатывающих производств, а также оценка сальдированного финансового результата российских обрабатывающих производств. В заключении представлена динамика российского экспорта и базовый прогноз развития отдельных показателей российской экономики и роста промышленного производства до 2027 года в соответствии с данными Минэкономразвития.

N. V. Glushak

Russian State University for the Humanities, Moscow, e-mail: gnw3@yandex.ru

TECHNOLOGICAL TRANSFORMATION OF THE MANUFACTURING INDUSTRY IN A SOVEREIGN ECONOMY

Keywords: sovereign economy, technological transformation, industry, innovation.

The presented article is of a research nature, ensuring the formation and development of the sovereign economy of Russia. The article analyzes the current state and problems of the manufacturing industry, as well as identifies development prospects. As part of the study, the indicators of the manufacturing industry were analyzed, the degree of depreciation of fixed assets in commercial organizations of the manufacturing industry was assessed, the dynamics of fixed capital investments in manufacturing and the level of innovation activity and the intensity of costs for innovation activities of industrial organizations were revealed. In addition, an assessment was made of the main factors limiting the growth of production at manufacturing enterprises, as well as an assessment of the balanced financial result of Russian manufacturing industries. In conclusion, the dynamics of Russian exports and the basic forecast of the development of certain indicators of the Russian economy and industrial production growth until 2027 are presented in accordance with the data of the Ministry of Economic Development.

Введение

Современная экономика России столкнулась с вызовами, которые оказывают значительное влияние на технологическое развитие промышленного сектора, особенно обрабатывающей промышленности. Это обусловлено множеством факторов, основным из которых является санкционная политика западных стран в отношении нашей страны.

Беспрецедентное давление на нашу страну оказало оздоравливающий эффект на экономику, подтолкнув её к развитию внутрен-

него производства и ускоренному формированию независимой и суверенной экономики. Несмотря на сложности можно отметить фундаментальные положительные сдвиги в развитии производства, особенно в сфере обрабатывающей промышленности.

Обрабатывающая промышленность сегодня выступает одним из основных драйверов российской экономики, обеспечивая её качественное преобразование по укрупнению технологического суверенитета, повышению устойчивости и конкурентоспособности, на-

ращиванию высокой добавленной стоимости производимой продукции, повышению внутреннего спроса и устойчивости её ключевых показателей во время глобальной экономической нестабильности [2]. В этих условиях особую актуальность приобретают вопросы всестороннего анализа динамики обрабатывающего сектора российской экономики, выявления её ключевых проблем, целевых установок и перспектив развития.

Цель исследования – анализ и оценка состояния обрабатывающего сектора российской экономики, как ключевого драйвера формирования суверенной экономики.

В этой связи предполагается решить следующие задачи:

1. Проанализировать текущее состояние и проблемы обрабатывающей промышленности, как драйвера формирования суверенной экономики России.

2. Определить перспективы развития обрабатывающего сектора России.

Материалы и методы исследования

Источниками информации послужили труды российских ученых, интернет ресурсы и результаты собственных исследований.

Для решения поставленных в исследовании задач автор прибегает к использованию таких методов, как статистический анализ, системный и сравнительный анализ, научное обобщение и прогноз.

Результаты исследования и их обсуждение

Под суверенной экономикой автор подразумевает сформированную экономическую

систему государства, которая не подвержена изменениям под воздействием факторов внешней среды. Такое состояние экономической системы обеспечивается природным и технологическим потенциалом страны, а также уровнем развитием обрабатывающего производства.

Обрабатывающая промышленность России в 2020-2023 гг. продемонстрировала устойчивое противостояние глобальным вызовам. Ограничения, вызванные коронавирусной инфекцией (COVID-19) в 2020 году не «обрушили» производственный сектор российской экономики, индекс результатов деятельности обрабатывающих производств по итогам года составил 101,3% [1]. Однако именно в этот период российское промышленное производство вступило на путь глобальной реформенной перестройки, основанной на развитии и укреплении внутреннего технологического суверенитета. Последовавшие после пандемии COVID-19 санкционные ограничения со стороны недружественных стран, подтвердили целесообразность избранной политики импортозамещения критически важных для экономики страны технологий и компонентов промышленного производства.

Многосторонние меры поддержки, разработанные Правительством Российской Федерации, после масштабных санкционных ограничений в отношении России в 2022 году, позволили существенно снизить уровень экономического ущерба, нанесённого критически важным отраслям.

Таблица 1

Анализ показателей обрабатывающей промышленности в 2021-2023 гг., % г/г [6]

Показатели	2021 г.	2022 г.	2023 г.
Обрабатывающие производства, в том числе:	7,4	0,3	7,5
пищевая промышленность	4,6	1,6	4,6
лёгкая промышленность	11,6	4,5	4,3
деревообрабатывающий комплекс	10,5	-2,0	-0,4
производство кокса и нефтепродуктов	3,6	-0,6	2,6
химический комплекс	8,7	-0,3	5,0
производство прочей неметаллической минеральной продукции	9,3	3,9	2,6
металлургический комплекс	4,1	2,7	9,3
машиностроительный комплекс	11,8	-5,9	21,1
прочие производства	4,3	0,0	6,6

Источник: сформировано автором по данным Росстата.

Так индекс обрабатывающей промышленности по итогам 2022 года 98,7% [1]. При этом в 2023 году совокупный прирост выпуска обрабатывающей промышленности составил +7,5% (г/г), а по сравнению с 2021 годом этот показатель достиг +7,8% (таблица 1) [4]. Рост выпуска в обрабатывающем секторе российской экономики в 2023 году фронтальный по отраслям.

Уровень роста промышленного производства 2023 года не столь значителен, как обрабатывающих отраслях, однако, динамика также положительная: +3,5% г/г и +4,2% к уровню двухлетней давности.

Основываясь на данных Минэкономразвития, можно сделать вывод, что значительный прирост объема обрабатывающего производства в отраслевом плане продемонстрировали: машиностроительный комплекс (+21,1% г/г); металлургический комплекс (+9,3% г/г); химический комплекс (+5,0% г/г). Отдельно следует указать динамику роста подотраслей машиностроительного комплекса: производство компьютерного и электронного оборудования (+32,8% г/г), прочих транспортных средств (+25,5% г/г), электрооборудования (+19,0% г/г), автопроизводство (+13,6% г/г), машин и оборудования, не включённых в другие группировки (+4,5% г/г) [4].

Увеличение объема производств в обрабатывающей промышленности в 2023 году по сравнению с 2022 годом, свидетельствует об эффективности новой антисанкционной промышленной повестки. Наряду с этим сохраняется значительный спектр проблемных аспектов, устранив которые резервы роста промышленного производства преумножатся. Среди ключевых проблемных аспектов развития обрабатывающей отрасли российской промышленности следует выделить: изношенность основных фондов; недостаточно высокие показатели инновационной деятельности российских промышленников; высокие финансовые издержки в производстве.

Первой проблемой современной промышленности сегодня следует считать изношенность основных фондов. Активное обновление фондов обрабатывающей промышленности приходилось на 2000-е годы, когда было сформировано более 75% мощностей действующих в настоящее время обрабатывающих предприятий. При этом средний срок их фактической эксплуатации составляет в среднем двадцать три года.

На отраслевом уровне основные фонды автомобилестроения наиболее изношены, на что в основном влияет интенсивность использования оборудования. В наименьшей степени износ основных фондов отмечен в химической, медицинской и деревообрабатывающей промышленности.

За последние пять лет средний показатель степени изношенности основных фондов коммерческих организаций обрабатывающей промышленности находился на уровне 50% (таблица 2). В 2020 году основные фонды обрабатывающих производств были изношены на 51,9%, в 2022 году на 4,5 п.п. меньше, однако данный показатель остается на высоком уровне (47,4%).

По мнению руководителей предприятий обрабатывающей промышленности (основываясь на данных опроса) изношенность оборудования не является ключевым фактором, ограничивающим рост производства на предприятиях, тогда как неопределённость экономической ситуации (как выделили руководители) является основной причиной ограничения промышленного производства (рисунок 1) [6].

Накопленный износ оборудования в обрабатывающем секторе российской экономики возрастает в связи с системным недостатком инвестиционных средств. Несмотря на рост объёма инвестирования в основной капитал обрабатывающих производств за последние пять лет (рисунок 2), данный показатель остается на низком уровне.

Таблица 2

Оценка степени изношенности основных фондов в коммерческих организациях обрабатывающей промышленности в 2017-2022 гг. [6]

Показатели	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.
Коэффициент обновления основных фондов	9,9	9,8	10,2	10,2	9,5	9,4
Коэффициент выбытия основных фондов	0,7	0,7	0,8	0,7	0,9	0,8
Степень износа основных фондов	48,8	50,6	51,3	51,9	51,7	47,4

Источник: сформировано автором по данным Росстата.



Рис. 1. Оценка основных факторов, ограничивающих рост производства на предприятиях обрабатывающих производств (2022-2023 гг.), % [6]
Источник: сформировано автором по данным Росстата

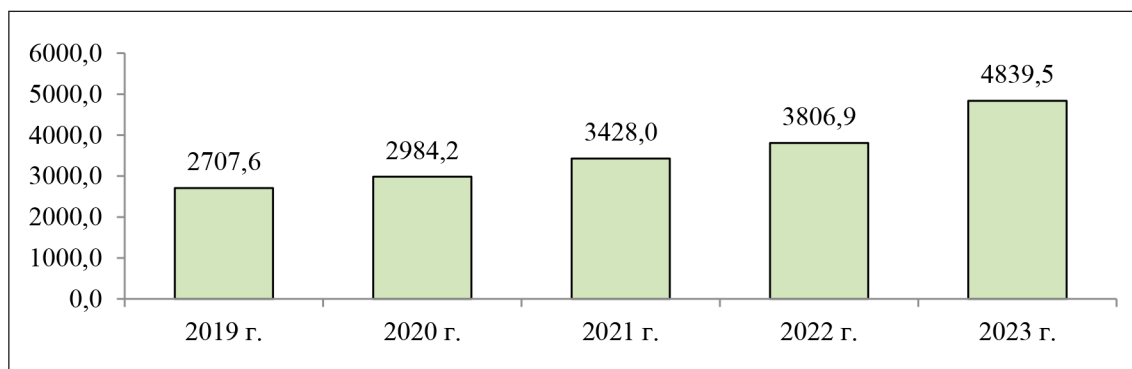


Рис. 2. Динамика инвестиций в основной капитал в обрабатывающие производства РФ (в фактически действовавших ценах), млрд руб. [6]
Источник: сформировано автором по данным Росстата

Индекс физического объёма инвестиций в основной капитал по обрабатывающим производствам (в постоянных ценах) в 2022 году составил 93,7%. Следует отметить, что рост промышленного производства, усилившийся в период активного импортозамещения, привёл к активному поглощению свободных денежных средств, необходимых для инвестиций в отрасли.

Планируется на период 2025-2027 годов рост инвестиций в основной капитал в целом по экономике составит 2,1-3,3% в год [5]. Основным источником данного роста

послужит частная предпринимательская инициатива с одновременной государственной поддержкой. Увеличение объёма инвестирования позволит повысить объём предложения отечественных товаров на рынке с целью удовлетворения потребительского спроса.

Инновационная активность в обрабатывающем секторе российской экономики за последние годы находилась на более высоком уровне, чем в среднем по экономике, однако недостаточном для ускоренного развития отрасли. В 2022 году уровень инно-

вационной активности в обрабатывающем производстве России составил 20,7% (рисунок 3), в целом по промышленному производству этот показатель находился на уровне 15,6%. Уровень инновационной активности организаций обрабатывающей промышленности на 9,7 п.п. выше среднероссийского показателя.

В 2019-2021 гг. на долю организаций, осуществлявших технологические инновации, приходилось лишь 29% от общего количества, функционирующих в отрасли организаций [4]. В 2022 году этот показатель сократился до 27,7%, тогда как в среднем по стране он находился на уровне 22,8% (рисунок 4).

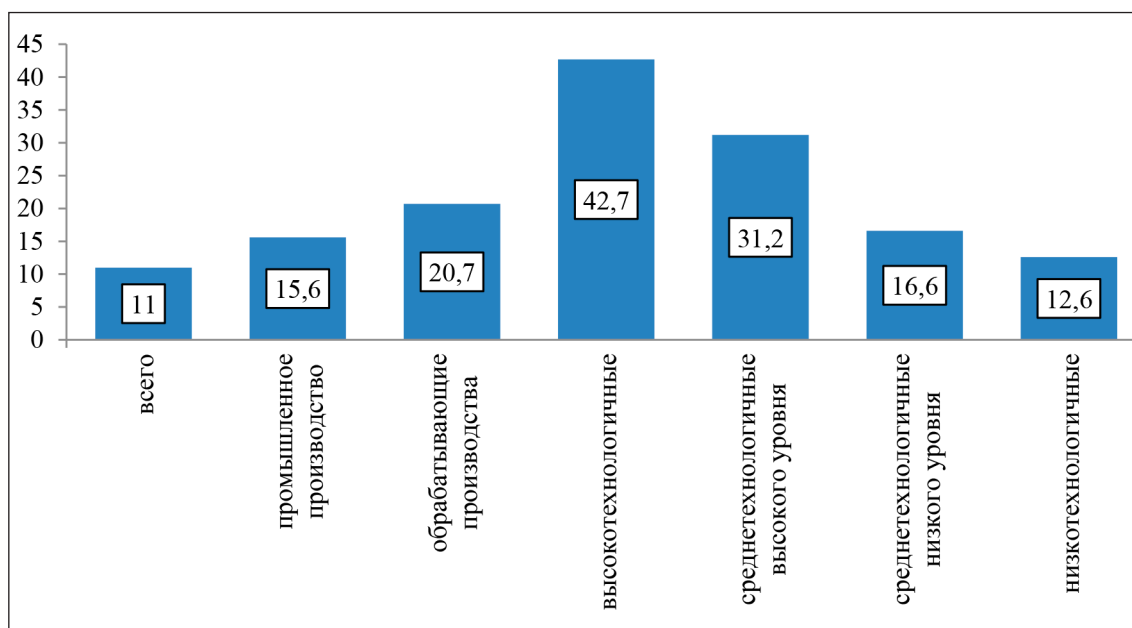


Рис. 3. Уровень инновационной активности промышленных организаций в России в 2022 году, % [3]

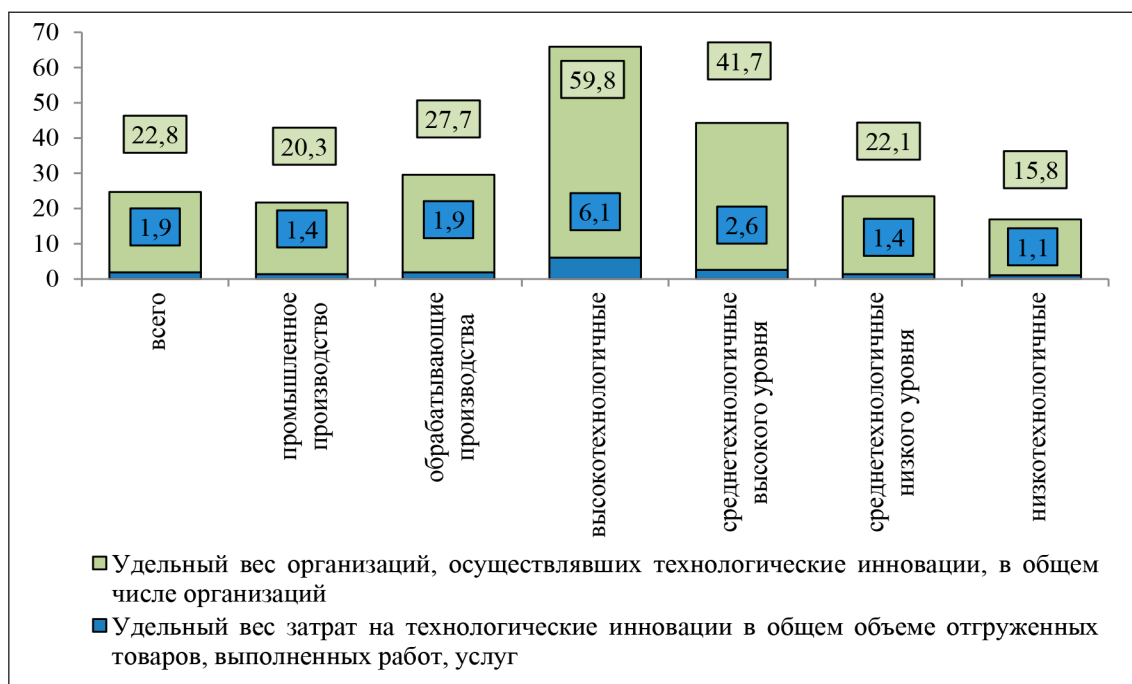


Рис. 4. Технологические инновации в промышленном производстве России в 2022 году, % [4]

Ограниченный доступ российской обрабатывающей промышленности к иностранным технологическим ресурсам вызвал вынужденное снижение технологического уровня по отдельным направлениям промышленной деятельности.

При этом следует отметить, что обрабатывающая промышленность занимает лидирующую позицию в сфере технологических инноваций среди других отраслей и играет ключевую роль в формировании суверенной российской экономики.

Инновационная активность российских предприятий уступает аналогичному показателю ведущих стран Европейского союза. Доля затрат на инновационную деятельность в общем объеме отгруженных товаров (выполненных работ, услуг) за 2022 год – 2,1%. А в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг, лишь 5% – это инновационные товары. Тогда как в таких странах как Испания, Финляндия, Бельгия аналогичный показатель составил 21,7%, 19,3% и 15,1% соответственно. Удельный вес затрат на инновационную

деятельность в данных странах 1,4%, 2,5% и 2,8% соответственно (рисунок 5).

Инновационная деятельность российских организаций в 2022 году оценивалась в размере 2662,6 млрд руб., в промышленном производстве – 1432,7 млрд руб., в обрабатывающей промышленности – 1156,5 млрд руб. или 43% от общего объема инновационных затрат организаций (таблица 3).

В высокотехнологичных отраслях обрабатывающей промышленности России объем затрат на инновации не столь значителен (251,7 млрд руб.) как в среднетехнологичных низкого уровня (493,4 млрд руб.), однако доля инновационных товаров в объеме реализации составила 18,9%.

Физический и моральный износ производственного оборудования, ограниченность доступа к иностранным технологиям вследствие санкционных ограничений и невысокий уровень инвестиционной активности в отрасли замедляют процессы технологического развития предприятий промышленного комплекса.

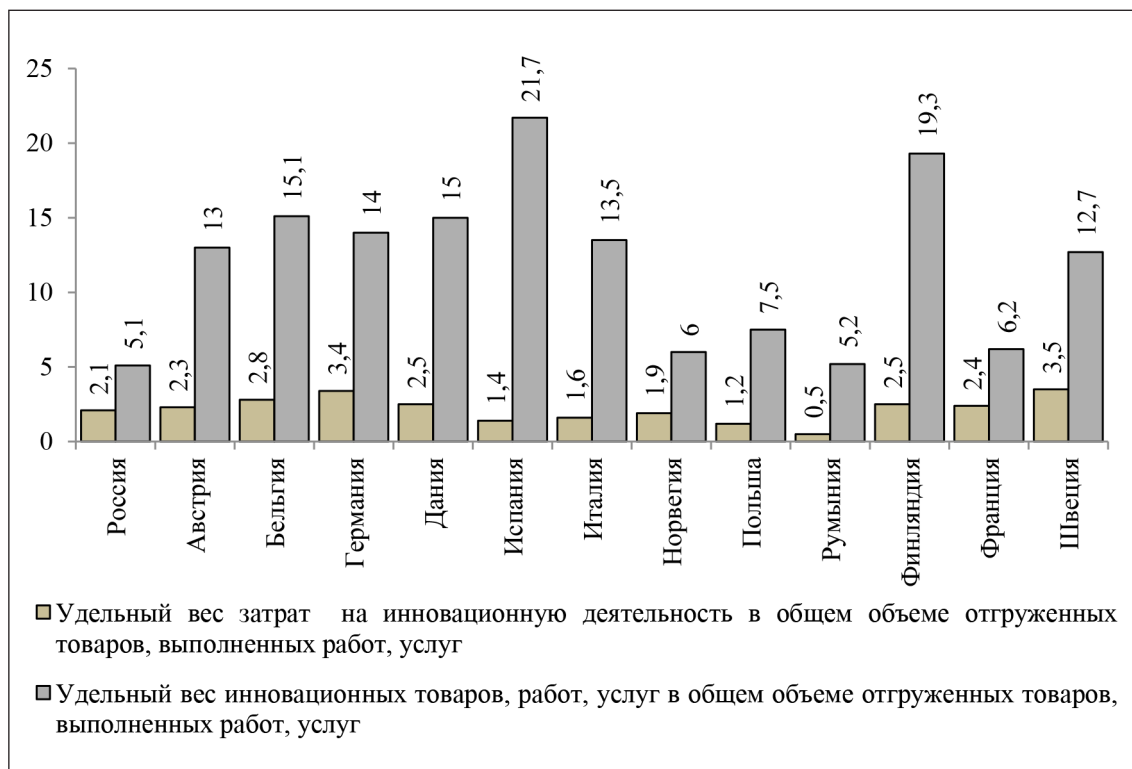


Рис. 5. Основные показатели инновационной деятельности организаций по странам в 2022 году, % [3]

Источник: по зарубежным странам – данные по итогам Европейского обследования инноваций за 2018–2020 гг. (Евростат)

Таблица 3

Анализ интенсивности затрат на инновационную деятельность и объема инновационных товаров в промышленном производстве России в 2022 году [3]

Показатели	Затраты на инновационную деятельность, млрд руб.	Объем инновационных товаров, работ, услуг		Доля затрат на инновационную деятельность в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг, %
		млрд руб.	в % от общего объема отгруженных товаров, работ, услуг	
Всего	2662,6	6377,2	5,1	2,1
Промышленное производство	1432,7	4934,5	5,5	1,6
Обрабатывающие производства:	1156,5	3802,5	7,0	2,1
высокотехнологичные	251,7	677,5	18,9	7,0
среднетехнологичные высокого уровня	277,5	884,5	8,7	2,7
среднетехнологичные низкого уровня	493,4	1729,8	6,0	1,7
низкотехнологичные	134,0	510,8	4,4	1,2

Таблица 4

Оценка сальдированного финансового результата российских обрабатывающих производств в 2019-2023 гг.

Показатели	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.
Прибыль, млн руб.	32574,0	5040,2	180329,9	9046,2	5664,5
Убыток, млн руб.	7424,6	937,6	7300,2	793,1	11012,5
Сальдо прибылей (+) и убытков (-), млн руб.	25149,4	4102,6	173029,8	8253,1	-5348,0
Доля организаций, получивших прибыль, в % к общему числу организаций	76,9	75,0	86,3	80,7	48,9
Доля организаций, получивших убыток, в % к общему числу организаций	23,1	25,0	13,7	19,3	51,1
Рентабельность продукции (работ, услуг), %	16,4	13,7	23,4	12,5	7,8
Рентабельность активов, %	7,8	2,1	10,8	7,2	-4,6

Источник: сформировано автором по данным Росстата.

Ухудшающееся финансовое положение обрабатывающих предприятий также следует относить к ключевым проблемам промышленного сектора российской экономики. Оценка сальдированного финансового результата показывает, что доля организаций обрабатывающих производств, получивших по итогам отчетного периода прибыль, сокращается (с 76,9% в 2019 году до 48,9% в 2023 году) (таблица 4).

В 2023 году процент убыточных организаций обрабатывающей промышленности достиг 51,1, тогда как годом ранее этот показатель находился на уровне 19,3% (годовое снижение 31,8 п.п.). Размер убытка в отрасли достиг 11012,5 млн руб. в 2023 году,

увеличившись по сравнению с предыдущим годом в 14 раз или на 10219,4 млн руб.

Снижается также эффективность использования активов предприятиями обрабатывающего сектора российской экономики за три последних года (с + 10,8% в 2021 году до – 4,6% в 2023 году).

Таким образом, в 2023 году сальдо убытков российских обрабатывающих производств составило 5348 млн руб.

На снижение финансовых показателей отрасли за последний год повлияло значительное число факторов, среди которых:

1. Высокая стоимость обслуживания кредитов ввиду роста ставки рефинансирования.

Из-за недостатка оборотных средств в отрасли наблюдается высокая кредитная нагрузка. Ужесточение денежно-кредитной политики и как следствие рост ставок по кредитам привело к росту совокупных затрат обрабатывающих предприятий.

2. Непрерывное усиление санкционных ограничений, влекущих разрыв цепочек поставок оборудования, комплектующих для производства, готовой продукции.

3. Удорожание стоимости рабочей силы, рост тарифов и общих затрат на обслуживание производства.

Структурный дефицит квалифицированной рабочей силы – один из основных факторов, стимулирующих рост оплаты труда в отрасли. В 2023 году среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников обрабатывающих производств выросла по сравнению с 2022 годом на 19% (с 66457 руб. в 2022 г. до 79046 руб. в 2023 г.) [6].

Помимо этого, росли также расходы промышленных организаций на содержание и эксплуатацию производственных мощностей (увеличение тарифов на электроэнергию, теплоснабжение, водоснабжение, водоотведение, рост стоимости расходных материалов, топлива и др.). Инфляционные процессы в стране и мире в целом приводят к увеличению подавляющего числа расходных статей промышленного производства. Несмотря на наметившуюся за последний год динамику снижения уровня инфляции в стране, она находится выше целевых значений. Годовая инфляция в России в 2023 году составила 7,42% (в 2022 году – 11,94%, в 2021 году – 8,69%) [6].

Прогнозируется, что с учётом жёстких денежно-кредитных условий 2024 года, на конец 2025 года уровень инфляции составит 4,5%, с последующим выравниванием его значения до целевого уровня (4%) в 2026 году [5].

Следует отметить, к 2027 году ожидается возврат к динамике роста регулируемых цен (тарифов) на продукцию (услуги) компаний инфраструктурного сектора на уровне прогнозной инфляции (4% ежегодно) [5].

4. Падение цен на мировых рынках на ключевые товарные позиции российского экспорта.

Цены на нефть марки «Brent» в 2023 году по отношению к предыдущему году снизились на 18% (до 82,6 долл. США/барр.). Рост совокупного объёма добычи нефти

на фоне замедления темпов развития экономик стран – ведущих потребителей нефти (Китай, США, страны Европейского союза), оказали влияние на годовое снижение цены на нефть на мировом рынке. Планируется (основание – прогноз Минэкономразвития РФ), что по итогам 2024 года цена на нефть марки «Brent» вырастет до 83,5 долл. США/барр. (прирост к 2023 году 1%) с постепенным снижением в 2026 и 2027 гг. до 77,0 долл. США/барр. и 74,5 долл. США/барр. соответственно.

Помимо этого в три раза снизились мировые цены на природный газ в 2023 году (среднегодовой уровень составил 470 тыс. куб. м.) [5]. Это прежде всего вызвано сокращением спроса в Европейском союзе, ввиду высокой наполненности хранилищ, развития возобновляемых источников энергии, а также ростом поставок сжиженного природного газа с территории США.

В целом в 2023 году на мировой энергетический рынок оказывали влияние несколько факторов, среди которых наращивание мощностей возобновляемой энергетики в еврозоне, активизация политики декарбонизации производств в крупных экономических державах. Цены 2023 года на энергоносители снижались после пиковых котировок 2022 года, связанных с образовавшимся в Европейском союзе дефицитом энергоресурсов из-за введённых антироссийских санкций.

Отмечено и снижение мировых цен на продовольствие. В 2023 году индекс продовольственных цен уменьшился по сравнению с 2022 годом на 13,8%, в том числе на зерновые – на 15,4% г/г, что в основном связано с ростом предложения со стороны крупных экспортёров продовольственной продукции при стабильном мировом спросе.

5. Уменьшение объёма экспортируемой продукции в натуральном выражении вследствие введённых санкционных ограничений.

В 2023 году по сравнению с 2022 годом российский экспорт снизился на 28,3% или на 167,4 млрд долл. США (рисунок 6) [7].

Несырьевой неэнергетический экспорт России в 2023 году также снизился на 23% до 146,3 млрд долл. США [6]. При этом следует отметить, что доля несырьевого неэнергетического экспорта в общем объёме экспорта в 2023 году выросла с 32,1% в 2022 году до 34,4% в 2023 году.

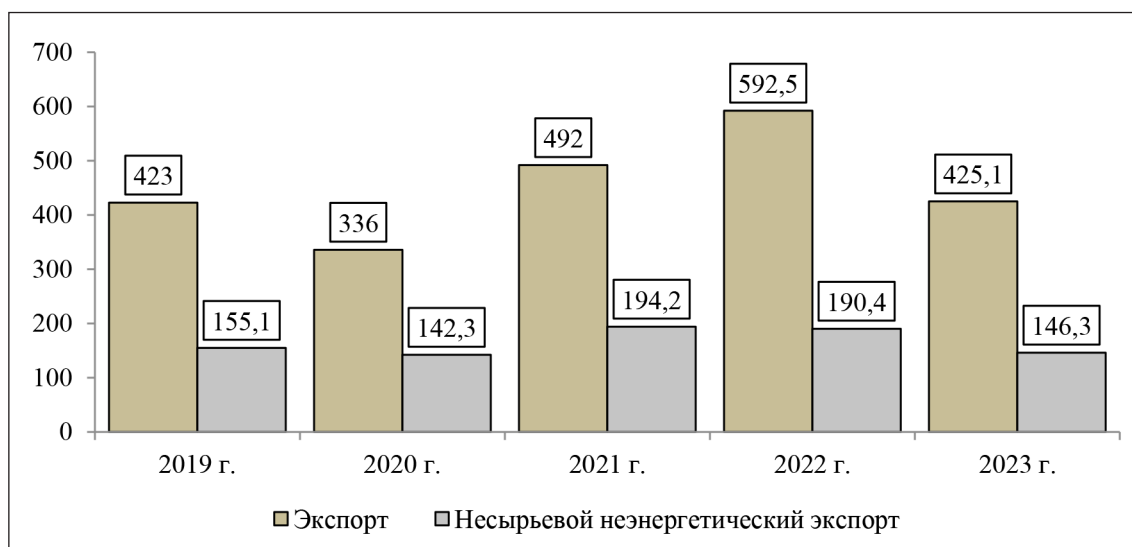


Рис. 6. Динамика российского экспорта (2021-2023 гг.), млрд долл. США [7]
Источник: сформировано автором по данным ФТС

Таблица 5

Базовый прогноз развития отдельных показателей российской экономики и роста промышленного производства до 2027 года [5]

Показатели	2024 г.	2025 г.	2026 г.	2027 г.
Цены на нефть марки «Brent» (мировая), долл. США за баррель	83,5	81,7	77,0	74,5
Экспорт товаров, млрд долл. США	427,6	445,0	455,2	476,2
Промышленное производство, % г/г	4,0	2,0	2,4	2,6
Обрабатывающие производства, % г/г	7,0	2,9	3,1	3,3

Планируется в 2026-2027 гг. динамика физического объема экспорта товаров обрабатывающего сектора российской экономики в условиях снижения цен на энергоносители останется стабильной.

Обозначенные проблемы развития обрабатывающего сектора российской экономики несколько замедлят дальнейший рост показателей производства в отрасли, при этом одновременно послужат отправной точкой для разработки стратегии модернизации российского промышленного производства.

По оценке Минэкономразвития рост промышленного производства в среднесрочной перспективе замедлится (таблица 5) на фоне снижения темпов роста мировой экономики, усиления санкционного давления на российский промышленный сектор, в том числе за счёт вторичных санкций для дружественных и нейтральных по отношению к России стран.

Планируется, что в 2025 году ожидается рост выпуска в промышленности в целом

на 2%, в обрабатывающем производстве на 2,9%. Устойчивый рост ожидается в тех подотраслях обрабатывающего сектора российской экономики, которые ориентированы на развитие экономики предложения с целью удовлетворения формирующегося спроса, а следовательно и развития суверенной экономики.

Заключение

Таким образом, подводя итог следует отметить, что среди основных драйверов формирования и развития суверенной экономики в 2024-2027 гг. в отраслевом разрезе, станут отрасли, которые ориентированы на экономику предложения, обеспечивающие реализацию политики импортозамещения и модели инвестиционно-инновационного развития, то есть, прежде всего отрасли обрабатывающей промышленности. Кроме этого, необходимо отметить, что общий экономический суверенитет нашей страны должны обеспечивать такие направления, как развитие

технологического суверенитета, программ импортозамещения, опережающее формирование промышленной инфраструктуры, а также реализация ESG-повестки и устойчивого социально-экономического развития страны.

Библиографический список

1. Распоряжение Правительства РФ от 9.09.2023 года №2436-р «Сводная стратегия развития обрабатывающей промышленности Российской Федерации до 2030 года и на период до 2035 года» [Электронный ресурс]. URL: <http://static.government.ru/media/files/AIAVFpbzBo7cvkwaMoNtWjJLt6WA8Cmu.pdf> (дата обращения: 28.01.2025).
2. Глушак Н.В., Глушак О.В. Анализ стратегических направлений развития высоких технологий в России // Экономика и предпринимательство. 2016. № 2-2 (67). С. 124-130.
3. Наука. Технологии. Инновации: 2024: краткий статистический сборник / В.В. Власова, Л.М. Гохберг, К.А. Дитковский и др. М.:ИСИЭЗ ВШЭ, 2024. 104 с.
4. Министерство экономического развития РФ. О динамике промышленного производства. Итоги 2023 года [Электронный ресурс]. URL: https://www.economy.gov.ru/material/file/fb0c841a059708b397b444a18ee41ffb/o_dinamike_promyshlennogo_proizvodstva_itogi_2023_goda.pdf (дата обращения: 23.02.2025).
5. Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на 2025 год и на плановый период 2026 и 2027 годов [Электронный ресурс]. URL: https://www.economy.gov.ru/material/file/b028b88a60e6ddf67e9fe9c07c4951f0/prognoz_socialno_ekonomicheskogo_razvitiya_rf_2025-2027.pdf (дата обращения: 24.02.2025).
6. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: <https://rosstat.gov.ru/> (дата обращения: 12.02.2025).
7. Федеральная таможенная служба [Электронный ресурс]. URL: <https://customs.gov.ru/> (дата обращения: 04.02.2025).

УДК 330.43

А. Ю. Горелик

ФГАОУ ВО «Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого»,
Санкт-Петербург, e-mail: gorelik.ayu@edu.spbstu.ru

Е. В. Королёва

ФГАОУ ВО «Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого»,
Санкт-Петербург, e-mail: koroleva_ev@spbstu.ru

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МОДЕЛЕЙ ARMA И ARIMA ДЛЯ РАЗЛИЧНЫХ ГОРИЗОНТОВ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ: ВЫБОР ОПТИМАЛЬНОГО ПОДХОДА

Ключевые слова: котировки акции, исторические данные, временные ряды, краткосрочное прогнозирование, долгосрочное прогнозирование, моделирование, ARMA, ARIMA.

В статье исследуется предсказательная сила исторических данных котировок акций в условиях российского фондового рынка. Целью работы является оценка эффективности моделей временных рядов ARMA и ARIMA для различных горизонтов прогнозирования котировок акций. В ходе исследования анализировались временные ряды котировок закрытия акций ПАО «Сбербанк» с применением различных наборов данных и разбиения выборок на тестируемую и обучаемую. Результаты показали, что в текущих рыночных условиях исторические значения котировок не обладают достаточной прогностической ценностью, что ограничивает релевантность применения технического анализа. Выводы исследования могут быть полезны для трейдеров и аналитиков при выборе подходов к прогнозированию волатильности котировок ценных бумаг. Рекомендуется дальнейшее исследование применения более совершенного инструментария, позволяющего учесть влияние внешних и внутренних факторов, количественной и качественной информации.

A. Yu. Gorelik

Peter the Great St.Petersburg Polytechnic University, Saint-Petersburg,
e-mail: gorelik.ayu@edu.spbstu.ru

E. V. Koroleva

Peter the Great St.Petersburg Polytechnic University, Saint-Petersburg,
e-mail: koroleva_ev@spbstu.ru

COMPARATIVE ANALYSIS OF ARMA AND ARIMA MODELS FOR DIFFERENT FORECASTING HORIZONS: CHOOSING THE OPTIMAL APPROACH

Keywords: stock quotes, historical data, time series, short-term forecasting, long-term forecasting, modeling, ARMA, ARIMA.

The article examines the predictive power of historical data on stock quotes in the Russian stock market. The objective of the work is to evaluate the effectiveness of ARMA and ARIMA time series models for different stock quotes forecasting horizons. The study analyzed time series of closing quotes for Sberbank shares using various data sets and dividing the samples into testing and training. The results showed that in the current market conditions, historical quote values do not have sufficient predictive value, which limits the relevance of technical analysis. The findings of the study can be useful for traders and analysts when choosing approaches to forecasting the volatility of stock quotes. Further research is recommended into the use of more sophisticated tools that consider the influence of external and internal factors, quantitative and qualitative information.

Введение

В сфере моделирования котировок ценных бумаг на финансовых рынках традиционно проводится разграничение между краткосрочным и долгосрочным горизонтом прогнозирования. Подобное разделение [1] обусловлено рядом факторов. Во-первых,

различаются цели участников рынка: трейдеры, ориентированные на спекулятивный доход, сосредотачиваются на краткосрочных прогнозах, тогда как инвесторы, стремящиеся к увеличению капитала в долгосрочной перспективе, ориентируются на длительные временные горизонты. Во-вторых, источни-

ки, вызывающие колебания котировок ценных бумаг, также различаются: краткосрочные изменения обусловлены активной торговлей, колебаниями спроса и предложения, а также внезапными новостями как позитивного, так и негативного характера, тогда как долгосрочная динамика формируется на основе многолетних финансовых и экономических результатов деятельности компаний.

Проблема выбора наиболее эффективного инструментария для прогнозирования котировок ценных бумаг на каждом из горизонтов остаётся актуальной, поскольку универсального решения не существует. Финансовые рынки различных стран и активы, обращающиеся на них, обладают уникальной экономической природой, обусловленной множеством факторов.

Анализ научной литературы по данной тематике показал отсутствие комплексных сравнительных исследований эффективности моделей ARMA и ARIMA в контексте краткосрочного и долгосрочного прогнозирования котировок ценных бумаг. Отдельные авторы исследовали применение этих моделей в узкоспециализированных исследованиях. Например, в работе Шемякиной М.А. и Клейменкина Д.В. [2] анализируется эффективность моделей ARMA-GARCH применительно к рядам доходности акций. Авторы приходят к выводу, что данные модели демонстрируют высокую эффективность при анализе доходности. В работе [3] исследуется применение моделей ARIMA для краткосрочного прогнозирования акций на ливанском рынке. Автор отмечает, что модели ARIMA демонстрируют удовлетворительную точность, однако их применение ограничено наличием пропусков в исходных данных, которые потребовали дополнительных методов обработки. В исследовании Архиповой А.А. [4] предпринята попытка прогнозирования котировок акций компании «Алроса» с использованием моделей ARIMA-GARCH. Автор приходит к выводу, что эти модели могут быть эффективны на краткосрочном горизонте при условии низкой волатильности цен, при этом подчёркивается важность учёта внешних факторов, особенно в условиях российской экономики, где рынок подвержен влиянию геополитических и макроэкономических факторов. Дальнейшее исследование возможности включения экзогенных переменных в модели прогнозирования (построение модели ARIMAX) может открыть до-

полнительные перспективы в области финансового анализа, но данный аспект выходит за рамки текущего исследования.

Таким образом, в рамках данного исследования была сформулирована следующая гипотеза: модели ARMA могут обеспечивать более высокую точность прогнозирования на краткосрочном горизонте (например, в пределах нескольких дней), в то время как модели ARIMA, учитывающие разности, оказываются более эффективными для более длительного горизонта прогнозирования (например, на несколько месяцев).

Гипотеза была сформулирована на основании следующих аргументов:

1. Краткосрочное прогнозирование и модель ARMA

Природа краткосрочных колебаний: Временные ряды котировкой ценных бумаг на коротких интервалах (1-7 дней) часто подвержены влиянию случайных факторов – рыночных новостей, изменений настроений участников рынка и технических колебаний. Эти колебания, как правило, не связаны с долгосрочными трендами.

Преимущество модели ARMA заключается в том, что она эффективно справляется с моделированием таких случайных колебаний за счёт учёта автокорреляции и зависимости между предыдущими значениями ряда и ошибками модели. При краткосрочном прогнозировании модель ARMA может эффективно учитывать эти случайные отклонения и колебания, так как тренды и сезонные эффекты имеют ограниченное влияние на такие короткие горизонты.

Пример. Когда рынок реагирует на новости или события, такие как изменения в экономической политике, котировки могут резко колебаться в течение нескольких дней; в этом случае ARMA будет хорошо работать, так как её фокус на «шуме» (случайных компонентах) позволяет более точно предсказать колебания в короткие сроки.

2. Долгосрочное прогнозирование и модель ARIMA

Долгосрочные тренды: На более протяжённом временном интервале (несколько месяцев и более) котировки ценных бумаг обычно демонстрируют выраженные тренды, обусловленные фундаментальными факторами (экономический рост или спад, изменения в политике, решения центральных банков, и т.д.).

Преимущество модели ARIMA заключается в том, что она включает разностные

преобразования, позволяющие привести временной ряд к стационарному виду, устраняя долгосрочные тренды. Это способствует более точному моделированию будущей динамики актива с учётом выявленных трендовых составляющих.

Пример. Котировки акций крупных компаний, таких как ПАО «Сбербанк», могут демонстрировать долгосрочные тенденции, зависящие от экономического роста, изменений в отраслевой политике и макроэкономических решений. ARIMA, благодаря разностным преобразованиям, позволяет убрать эти тренды и повысить точность на более длительном горизонте планирования.

3. Различие в типах шума и трендов:

Шум и автокорреляция. На краткосрочных интервалах данные часто содержат «шум» (случайные колебания), который ARMA может эффективно моделировать, так как она учитывает автокорреляцию между значениями и ошибками. На более длительном горизонте планирования, когда данные имеют сильные тренды, шум становится менее важным, и более важным становится способность модели улавливать долгосрочные зависимости и тренды, что делают разностные преобразования ARIMA.

4. Пример с акциями на финансовых рынках:

На финансовых рынках, например, в акциях крупных банков или компаний, краткосрочные колебания могут быть вызваны быстрыми реакциями на новости или события, в то время как долгосрочные тренды обычно связаны с более стабильными факторами, такими как финансовые отчеты, экономические показатели и изменения в отраслевых трендах. Краткосрочное поведение акций часто более непредсказуемо, и ARMA может быть более точным инструментом для прогнозирования краткосрочных цен, в то время как ARIMA лучше подойдет для долгосрочных прогнозов, где тренды более выражены.

5. Теория прогнозирования временных рядов:

Стационарность. Модели ARMA предполагают, что данные являются стационарными, то есть их статистические характеристики (среднее, дисперсия, автокорреляция) не изменяются со временем. Для временных рядов, которые не являются стационарными, применяются разностные преобразования (модель ARIMA). Для долгосрочных прогнозов, когда тренды становятся важными, разностные преобразования помогут улучшить

точность прогноза, устраняя трендовые компоненты и делая данные стационарными.

Пример. Для акций ПАО «Сбербанк» в долгосрочной перспективе можно ожидать определенные тренды, связанные с экономическими циклами. ARIMA помогает устранить тренды и сделать модель более точной, так как использует разности временного ряда.

6. Практическое применение

В финансовых рынках часто используется комбинированный подход, где на краткосрочные прогнозы применяются модели, фокусирующиеся на автокорреляции (ARMA), а на долгосрочные – модели, которые могут учитывать тренды и стационаризацию (ARIMA). Это подход подтверждается в ряде эмпирических исследований и практическом применении в области финансового прогнозирования [5-7].

Целью исследования является проведение сравнительного анализа качественных метрик моделей ARMA и ARIMA для различных горизонтов прогнозирования.

Материалы и методы исследования

Исследовался временной ряд с 01.01.2023 по 31.12.2024, значениями которого являлись котировки обыкновенных акций (цена закрытия) ПАО «Сбербанк». Такой выбор обусловлен совокупностью факторов, обеспечивающих как теоретическую, так и практическую значимость анализа. Во-первых, ПАО «Сбербанк» представляет собой одну из крупнейших и наиболее ликвидных публичных компаний на российском фондовом рынке. Высокая ликвидность акций способствует формированию устойчивых и непрерывных временных рядов, что является необходимым условием для корректного применения моделей авторегрессии ARMA и ARIMA. Во-вторых, Сбербанк занимает системообразующее положение в банковском секторе Российской Федерации, и его рыночная капитализация, а также ключевая роль в финансовой системе страны, обеспечивают высокую чувствительность котировок его акций к изменениям экономической конъюнктуры. Это создаёт дополнительный интерес к исследованию временных рядов его котировок с целью прогнозирования и анализа рисков. Кроме того, открытость финансовой отчетности банка, а также наличие широкого спектра статистических и эконометрических данных по его деятельности создают благоприятные

условия для проведения эмпирического анализа и валидации полученных моделей. Таким образом, выбор акций ПАО «Сбербанк» в качестве объекта исследования позволяет получить репрезентативные результаты.

Следует отметить, что в силу 5-дневного режима работы Московской фондовой биржи, первоначальные данные имели пропуски. Было рассмотрено 3 подхода к замене пропусков:

- метод линейной интерполяции;
- метод временной интерполяции;
- метод forward fill.

В силу схожести результатов, которые давали все методы интерполяции, был выбран метод линейной интерполяции вследствие его универсальности.

Для проверки выдвинутой гипотезы были построены соответственно модели ARMA и ARIMA.

Модель ARMA (AutoRegressive Moving Average) – это авторегрессионная модель скользящего среднего. Данная модель имеет 2 компонента: AR и MA. Компонент AR основан на идее, что будущие значения временного ряда могут быть предсказаны на основе предыдущих значений. Порядок компонента AR обозначается как «р» и означает количество прошлых значений, которое используется для прогнозирования будущего значения. Компонент MA основан на идее, что будущие значения временного ряда могут быть предсказаны на основе ошибок прошлых прогнозов. Порядок компонента MA обозначается как «q» и означает количество ошибок прошлых прогнозов, которое используется для прогнозирования будущего значения.

Модель ARIMA (AutoRegressive Integrated Moving Average) – это расширение модели ARMA путём добавления компонента I. Порядок компонента I обозначается как «d» и означает количество прошлых временных точек, которые нужно вычесть из текущего значения, причём данное преобразование приводит ряд к стационарному виду.

Для тестирования гипотезы исследования также следует отметить, что исходный временной ряд был разделён на множество разных выборок (количество наблюдений – 720, 630, 540, 450, 360, 270, 180 и 90). В рамках исследования каждая выборка имела множество комбинаций разбиения на тестовую и обучающую части с целью комплексного понимания того, как влияют разные разбиения на качество прогнозирования.

Для оценки качества моделирования использовались метрики MAE, MSE, RMSE, R2, AIC, BIC и HQIC [8-9]. Дадим их краткую интерпретацию.

– MAE (Mean Absolute Error; Средняя абсолютная ошибка) является линейной оценкой ошибки модели, то есть все ошибки модели (разности между фактическими и прогнозируемыми значениями моделируемой величины) в среднем взвешены одинаково; рассчитывается как среднее абсолютных разностей (среднее модуля абсолютных разностей) между наблюдаемым и предсказанным значениями.

– MSE (Mean Squared Error; Среднеквадратичная ошибка). Если в MAE абсолютные разности считались под знаком модуля, чтобы они не вносили компенсирующего эффекта в друг друга, то в MSE рассчитываются квадраты разностей, что, позволяет акцентировать внимание на больших ошибках в модели.

– MedAE (Median Absolute Error; Медианная абсолютная ошибка). Данную метрику можно рассматривать как ещё одну разновидность MAE, но разница заключается не в том, как сделать различия между фактическими данными и прогнозами положительными, а в простом обобщении результатов с использованием медианы, а не средней арифметической.

– R2 (R-Squared; Коэффициент детерминации) показывает долю дисперсии зависимой переменной, объяснённой с помощью регрессионной модели.

– AIC (Akaike Information Criterion; Информационный критерий Акаике) оценивает соответствие модели обучающим данным и добавляет штраф за сложность модели;

– BIC (Bayesian Information Criterion; Информационный критерий Байеса) так же, как и AIC, оценивает соответствие модели обучающим данным и добавляет более жёсткий штраф за сложность модели;

– HQIC (Hannan–Quinn Information Criterion; Информационный Критерий Ханна-Куинна) выявляет степень соответствия оцениваемого измеримого уравнения.

Результаты исследования и их обсуждение

В связи с объёмностью полученных данных моделирования, авторами было принято решение по каждой из анализируемых выборок представить наилучшие и наихудшие результаты. Результаты, полученные по модели ARMA, представлены в таблице 1.

Таблица 1

Сравнительный анализ результатов моделирования ARMA по разным выборкам

Выборка (количество наблюдений)	Разделение выборки:		Метрики качества					Информационные критерии		
	Обучающая (%)	Тестовая (%)	MAE	MSE	RMSE	MedAE	R2	AIC	BIC	HQIC
720	85	15	11	185	14	9	0,19	2854	2876	2862
720	89	11	13	249	16	14	-0,19	2984	3006	2992
630	82	18	11	197	14	10	0,11	2401	2422	2409
630	83	17	12	212	15	12	0,08	2433	2454	2441
540	80	20	12	204	14	11	0,11	2017	2038	2025
540	92	8	18	360	19	17	-0,20	2320	2341	2328
450	82	18	13	228	15	12	-0,09	1739	1770	1751
450	88	12	16	335	18	17	-0,24	1867	1899	1880
360	85	15	15	318	18	14	-0,17	1425	1436	1429
360	87	13	15	358	19	12	-0,25	1461	1476	1467
270	80	20	15	322	18	14	-0,19	1047	1057	1051
270	82	18	17	358	19	16	-0,28	1071	1098	1082
180	94	6	4	25	5	4	0,39	943	968	953
180	92	8	40	2005	45	44	-5,61	861	885	871

На основе приведенной таблицы можно сделать следующие выводы:

1. Зависимость качества модели от размера выборки.

С уменьшением размера выборки (от 720 до 180 наблюдений) наблюдается явное снижение качества модели, что подтверждается ростом значений метрик ошибок – MSE и RMSE. Это свидетельствует о том, что средняя ошибка модели увеличивается по мере сокращения объема данных. Наиболее значительный скачок ухудшения качества зафиксирован при переходе от 270 к 180 наблюдениям. Примечательно, что положительное значение коэффициента детерминации R2, отражающее наличие описательной способности модели, наблюдалось только на выборках с 720, 630, 540 и 180 наблюдениями.

2. Влияние разбиения выборки на обучающую и тестовую.

Разбиения данных в соотношениях 80%/20% и 85%/15% продемонстрировали наибольшую стабильность моделей по значениям метрик ошибок. Отклонение от данных соотношений приводило к незначительному росту MSE и RMSE на всех выборках, за исключением самой маленькой выборки (180 наблюдений), где влияние разбиения оказалось более выраженным. Положительное значение коэффициента детерминации

R2 также чаще встречалось при классическом разбиении (80%/20% и 85%/15%), что подтверждает его эффективность.

3. Сравнение по метрикам качества (MAE, MSE, RMSE, MedAE, R2).

Большие выборки и разбиения данных в соотношениях 80%/20%, 85%/15% способствовали повышению описательной способности модели (наличие положительного R2), при этом рост ошибок (MAE, MSE, RMSE, MedAE) происходил медленнее по сравнению с сокращением количества наблюдений. Интересно, что наивысшая описательная способность в размере 39% была зафиксирована у модели с выборкой из 180 наблюдений при разбиении 94%/6%. Однако данный случай можно рассматривать как исключение, поскольку остальные модели с маленькими выборками демонстрировали отрицательное значение R2. В целом модели, построенные на больших выборках, показали более стабильные и точные результаты.

4. Сравнение по информационным критериям (AIC, BIC, HQIC).

С увеличением размера выборки значения информационных критериев AIC, BIC и HQIC также возрастали. Отклонение от разбиения данных в соотношениях 80%/20%, 85%/15% приводило к росту этих показателей, что указывает на снижение

эффективности модели с точки зрения использования исходных данных. Наиболее эффективными оказались модели, построенные на малых выборках при разбиении 80%/20%.

Таким образом, оптимальными являются модели, построенные на выборках объемом от 540 до 720 наблюдений с разбиением данных в соотношении 80%/20%. Такие модели демонстрируют стабильные значения метрик ошибок и положительное значение коэффициента детерминации R2, что свидетельствует о наличии (пусть и умеренной) описательной способности. Модели, основанные на меньших выборках и нетипичных разбиениях, напротив, показывают высокую вариативность результатов и, чаще всего, лишены объяснительной способности.

Результаты, полученные по модели ARIMA, представлены в таблице 2.

На основе приведенной таблицы можно сделать следующие выводы:

1. Зависимость качества модели от размера выборки.

С уменьшением размера выборки (от 720 до 180 наблюдений) качество модели заметно снижается, судя по увеличению MSE и RMSE. Заметное увеличение значений метрик качества наблюдается

при переходе от 540 к 450 наблюдениям, что означает, что модели, построенные на малых выборках, очень нестабильны и имеют большой разброс в предсказаниях. Также у моделей малых выборок R2 чаще был отрицательным, что говорит об отсутствии у них описательных способностей. У моделей, которые были построены на выборках от 720 до 540 намного чаще R2 был положительным, но очень близким к нулю – это говорит о наличии минимальных прогностических способностях таких моделей.

2. Влияние разбиения выборки на обучающую и тестовую.

Модели, в которых присутствовало классическое разбиение 80% на 20%, имели меньшие ошибки в прогнозах, судя по метрикам MSE и RMSE.

3. Сравнение по метрикам качества (MAE, MSE, RMSE, MedAE, R2).

В целом у моделей с уменьшением размера выборки метрики MSE и RMSE возрастали, что означает уменьшение их стабильности, то есть они предсказывают со слишком большим разбросом от истинных значений. R2 был положительным и близким к нулю у моделей, построенных на выборках от 720 до 540.

Таблица 2

Сравнительный анализ результатов моделирования ARIMA по разным выборкам

Выборка (количество наблюдений)	Разделение выборки:		Метрики качества					Информационные критерии		
	Обучающая (%)	Тестовая (%)	MAE	MSE	RMSE	MedAE	R2	AIC	BIC	HQIC
720	83	17	3	16	4	2	0,01	2770	2792	2778
720	84	16	3	16	4	2	0,00	2813	2835	2822
630	80	20	3	16	4	2	0,00	2330	2351	2338
630	84	16	3	18	4	1	0,00	2463	2484	2471
540	80	20	3	17	4	2	0,00	2016	2036	2024
540	90	10	3	28	5	2	0,00	2267	2288	2275
450	88	12	3	28	5	2	0,00	1866	1885	1873
450	81	19	3	20	4	2	-0,01	1716	1751	1730
360	85	15	3	28	5	3	0,00	1424	1453	1435
360	80	20	3	23	5	2	-0,01	1334	1363	1346
270	80	20	3	28	5	3	0,00	1045	1072	1056
270	80	20	3	29	5	3	-0,01	1054	1081	1065
180	82	18	4	40	6	2	-0,11	770	779	774
180	94	6	3	16	4	3	-1,35	953	975	962

4. Сравнение по информационным критериям (AIC, BIC, HQIC).

С увеличением размера выборки информационные критерии возрастают, отхождение от классического разбиения также приводит к увеличению рассматриваемых показателей, то есть самыми эффективными с точки зрения использования исходных данных являются модели, которые построены на малых выборках с классическим разбиением 80% на 20%.

Таким образом, оптимальными моделями являются те, которые построены на достаточно большом объеме наблюдений (от 540 до 720) и с соблюдением общепринятого разбиения 80% на 20%, так как их метрики ошибок не сильно отличаются друг от друга и у них имеются положительные R^2 , что говорит о присутствии у них минимальных описательных способностей. Модели, построенные на меньших выборках и с отличным от общепринятого разбиением, как правило, демонстрируют большой разброс в своих предсказаниях и не имеют описательной способности.

Следует отметить, что ARMA демонстрирует более высокие описательные способности за счет учета как авторегрессии, так и скользящего среднего в более гибкой форме. ARIMA, в свою очередь, лучше работает при наличии явно выраженного тренда за счет интеграционного компонента, но может уступать ARMA на стационарных рядах, особенно на длинных горизонтах прогнозирования. Поэтому выбор модели следует делать исходя из характера временного ряда и цели прогноза: ARMA будет предпочтительна для стабильных, стационарных данных, тогда как ARIMA больше подойдет для рядов с трендом и сезонными изменениями.

В итоге обе модели (ARMA и ARIMA) показывают лучшие результаты на более

длинных горизонтах планирования. Более того описательные способности модели ARMA намного выше, чем у модели ARIMA. По результатам исследования выдвинутая гипотеза отвергается, так как модели ARMA и ARIMA показали свою эффективность на более длинных горизонтах планирования.

Заключение

В заключение следует отметить, что анализ показал высокую эффективность как модели ARMA, так и модели ARIMA при прогнозировании котировок акций ПАО «Сбербанк» на выборках большого объема и на более длинных горизонтах прогнозирования. Однако различия в точности прогнозов на краткосрочном и долгосрочном горизонтах оказались менее выраженными, чем предполагалось изначально. Это свидетельствует о том, что выбор модели должен основываться не только на временном горизонте прогнозирования, но и на специфике самого временного ряда, включая его стационарность и наличие трендовых составляющих.

Кроме того, результаты исследования указывают на значительное влияние внешних факторов на динамику котировок акций ПАО «Сбербанк». В связи с этим целесообразно в дальнейшем рассмотреть возможность использования моделей ARIMAX, способных учитывать экзогенные переменные, что может повысить точность прогнозирования. Данный вывод особенно важен для трейдеров и аналитиков, ориентирующихся на более комплексные модели прогнозирования, выходящие за рамки традиционного технического анализа. Таким образом, дальнейшие исследования в данной области могут быть направлены на интеграцию внешних факторов и тестирование их влияния на прогнозные результаты.

Библиографический список

1. Гарафутдинов Р.В. Моделирование и прогнозирование на финансовых рынках с применением фрактального анализа: монография. Пермь, 2022. 95 с. URL: <http://www.psu.ru/files/docs/science/books/mono/Garafutdinov-Modelirovanie-I-Prognozirovanie-Na-Finansovyh-Rynkah-S-Primeneniiem-Fraktalnogo-Analiza.pdf> (дата обращения: 05.02.2025).
2. Шемякина М.А., Клейменкин Д.В. Применение динамической модели ARMA-GARCH для прогнозирования динамики курса акций // Дневник науки. 2021. № 7. https://dnevniknauki.ru/images/publications/2021/7/technics/Shemyakina_Kleimenkin.pdf (дата обращения: 5.02.2025).

3. Abdo A.N.A. Forecasting Lebanese stocks using ARIMA models // Digital Models and Solutions. 2023. Vol. 2, No. 1. DOI: 10.29141/2782-4934-2023-2-1-1.
4. Архипова А.А. Прогнозирование ценовой динамики акций с помощью модели ARIMA-GARCH // Экономика и бизнес: теория и практика. 2023. № 6-1(100). С. 14-17.
5. Ермоленко Т.В., Попадин Д.В., Котенко В.Н. Применение машинного обучения в прогнозировании фондового рынка // Проблемы искусственного интеллекта. 2023. № 2 (29). С. 16-29.
6. Субботин Д.В. Анализ курсовых котировок с использованием одномерных временных рядов // Проблемы науки. 2022. № 2 (70). С. 36-39.
7. Шамраева В.В. Математические методы прогнозирования изменения цены акций и их реализация методами машинного обучения // Фундаментальные исследования. 2024. № 11. С. 88-96. DOI: 10.17513/ft.43718.
8. Каличкин В.К., Федоров Д.С., Максимович К.Ю., Шпак В.А. Сравнение предиктивной способности моделей машинного обучения с использованием различной структуры данных // Известия Тульского государственного университета. Технические науки. 2024. № 8. С. 395-400.
9. Астраханцева И.А., Герасимов А.С., Смирнова О.П. Оценка применимости статистических и машинных моделей для прогнозирования инфляции // Современные наукоёмкие технологии. Региональное приложение. 2024. Т. 79, № 3. С. 120-131.

УДК 339.13:631.1

К. А. Лебедев

ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»,
Москва, e-mail: kalebedev@fa.ru

ТРАНСФОРМАЦИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ТОРГОВЛИ В РЕГИОНАХ: АДАПТАЦИЯ К ГЛОБАЛЬНЫМ ТРЕНДАМ

Ключевые слова: сельскохозяйственная торговля, глобализация, региональные рынки, цифровизация, устойчивое развитие, инновации, экспорт, государственное регулирование, адаптация, конкурентоспособность.

В статье рассматриваются процессы трансформации сельскохозяйственной торговли в регионах России и других стран в условиях глобализации. Анализируются ключевые глобальные тренды, такие как цифровизация, устойчивое развитие и изменение потребительских предпочтений, а также их влияние на региональные аграрные рынки. Особое внимание уделяется стратегиям адаптации сельскохозяйственных предприятий к новым вызовам, включая внедрение инновационных технологий, развитие экспортного потенциала и совершенствование торговых процессов. Рассматривается роль государства в регулировании и поддержке аграрного сектора, включая субсидии и льготные программы. На основе данных Федеральной службы государственной статистики и научных исследований выявлена динамика изменений в сельскохозяйственной торговле за последние годы. Результаты подчеркивают необходимость гибкости и инновационного подхода для повышения конкурентоспособности региональных рынков в условиях глобальных изменений. В выводах отмечается, что для успешной адаптации необходимы комплексные меры, включая инвестиции в технологии, совершенствование инфраструктуры и усиление государственной поддержки. Особое значение имеет гибкость сельскохозяйственных предприятий в реагировании на внешние вызовы, что позволяет минимизировать риски и использовать новые возможности. Выяснено, что перспективы дальнейших исследований связаны с изучением влияния конкретных инноваций на торговые процессы и разработкой региональных моделей адаптации.

К. А. Лебедев

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

TRANSFORMATION OF AGRICULTURAL TRADE IN REGIONS: ADAPTATION TO GLOBAL TRENDS

Keywords: agricultural trade, globalization, regional markets, digitalization, sustainable development, innovation, export, government regulation, adaptation, competitiveness.

The article examines the processes of transformation of agricultural trade in the regions of Russia and other countries in the context of globalization. Key global trends such as digitalization, sustainable development and changing consumer preferences are analyzed, as well as their impact on regional agricultural markets. Special attention is paid to strategies for adapting agricultural enterprises to new challenges, including the introduction of innovative technologies, the development of export potential and the improvement of trade processes. The role of the state in regulating and supporting the agricultural sector, including subsidies and preferential programs, is considered. Based on data from the Federal State Statistics and Scientific Research Service, the dynamics of changes in agricultural trade in recent years has been revealed. The results highlight the need for flexibility and an innovative approach to enhance the competitiveness of regional markets in the face of global change. The conclusions note that comprehensive measures are needed for successful adaptation, including investments in technology, infrastructure improvements, and increased government support. Of particular importance is the flexibility of agricultural enterprises in responding to external challenges, which makes it possible to minimize risks and take advantage of new opportunities. It was found that the prospects for further research are related to the study of the impact of specific innovations on trade processes and the development of regional adaptation models.

Введение

Современный мир характеризуется стремительными изменениями в экономике, вызванными глобальными процессами, такими как интеграция рынков, развитие техноло-

гий и усиление экологических требований. При этом сельскохозяйственная торговля, будучи важной частью региональных экономик, не остается в стороне от этих трансформаций, а региональные рынки вынуж-

дены адаптироваться к новым условиям, чтобы обеспечить продовольственную безопасность, поддерживать занятость и укреплять конкурентоспособность на международной арене.

Актуальность исследования обусловлена необходимостью анализа этих изменений и поиска эффективных стратегий адаптации, способных минимизировать риски и использовать возможности, предоставляемые глобальными трендами. В этих условиях трансформация сельскохозяйственной торговли в условиях глобализации активно обсуждается в научной литературе.

В.М. Володин считает, что глобализация открывает новые перспективы для аграрного сектора, но одновременно создает вызовы, связанные с интеграцией в мировые рынки и необходимостью модернизации инфраструктуры [1, с. 692]. Особое внимание автор уделяет технологическим инновациям как ключевому фактору успешной адаптации.

Н.В. Карпович подчеркивает, что современные тренды мировой торговли агропродовольственными товарами, включая рост спроса на экологически чистую продукцию и развитие цифровых платформ, существенно влияют на региональные рынки [2, с. 124]. Эти изменения требуют от предприятий быстрого реагирования и перестройки торговых процессов для сохранения конкурентных позиций.

В опубликованной автором статье акцентируется внимание на экспортоориентированной деятельности аграрных предприятий, и утверждается, что повышение конкурентоспособности на зарубежных рынках возможно только при совершенствовании производственных и маркетинговых стратегий [4, с. 15]. В этой статье подчеркивается значимость внешней торговли для регионального развития. О.Е. Лебедева отмечает, что государственное регулирование играет ключевую роль в адаптации аграрного сектора к глобальным вызовам, выделяя субсидии и льготы как эффективные инструменты стимулирования инноваций [7, с. 170]. Это особенно важно для регионов с ограниченными ресурсами.

Таким образом, научные работы свидетельствуют о многоаспектности проблемы трансформации сельскохозяйственной торговли. Исследования подчеркивают необходимость комплексного подхода, включающего технологические, экономические и ре-

гуляторные меры, для успешной адаптации к глобальным трендам.

Целью исследования является анализ процессов трансформации сельскохозяйственной торговли в регионах под влиянием глобальных трендов и определение стратегий адаптации, способствующих повышению конкурентоспособности региональных аграрных рынков.

Материал и методы исследования

Исследование основано на данных Федеральной службы государственной статистики [16], а также на анализе научных публикаций отечественных и зарубежных авторов [3, 5, 11]. Основными методами исследования явились статистический анализ, сравнительный анализ и метод экспертных оценок. Статистический анализ применялся для изучения динамики объемов сельскохозяйственной торговли в регионах России за период с 2013 по 2023 годы, что позволило выявить ключевые тенденции и изменения.

Сравнительный анализ использовался для сопоставления стратегий адаптации в различных регионах, включая как высокоразвитые аграрные территории, так и регионы с менее благоприятными условиями. Метод экспертных оценок был задействован для оценки эффективности внедрения инновационных технологий и государственных мер поддержки на основе мнений специалистов в области аграрной экономики.

Для обеспечения достоверности результатов применялись перекрестные проверки данных из разных источников, включая официальную статистику и научные статьи [8, 12, 14]. Такой подход позволил минимизировать возможные искажения и обеспечить объективность выводов.

Результаты исследования и их обсуждение

Анализ данных показал, что за последние 10 лет объемы сельскохозяйственной торговли в регионах России демонстрируют устойчивый рост, особенно в экспортоориентированных секторах [16]. Этот рост связан с глобальным увеличением спроса на продовольствие и благоприятной конъюнктурой мировых цен [9, 13, 15]. Однако регионы существенно различаются по степени адаптации к глобальным трендам. Например, южные регионы, такие как Краснодарский край, активно внедряют цифровые

технологии в торговые процессы, что позволяет им оперативно реагировать на изменения спроса.

Цифровизация стала одним из ключевых факторов трансформации сельскохозяйственной торговли в России, радикально меняя подходы к взаимодействию между участниками рынка. Внедрение современных технологий, таких как электронные торговые платформы, позволяет оптимизировать процессы, сокращать издержки и ускорять сделки между производителями и покупателями. Однако этот процесс далеко не везде проходит гладко: в менее развитых регионах страны внедрение цифровых решений сталкивается с серьезными препятствиями, такими как недостаток инфраструктуры и квалифицированных кадров. В результате возникает неравенство в конкурентных возможностях, что требует глубокого анализа и поиска путей решения.

Электронные торговые платформы – это цифровые инструменты, которые преобразуют традиционные методы купли-продажи сельскохозяйственной продукции. Они позволяют фермерам, агрохолдингам и другим производителям размещать свои товары в онлайн-пространстве, а покупателям – быстро находить нужные предложения и заключать сделки. Примеры таких платформ в России включают «Агро24», «Фермер.ру» и специализированные региональные сервисы. Их использование устраняет необходимость долгих переговоров и физических встреч, что особенно важно в условиях огромных расстояний, характерных для страны.

Преимущества таких платформ очевидны. Во-первых, они ускоряют взаимодействие: сделка, которая раньше могла занимать дни или даже недели, теперь завершается за несколько часов благодаря онлайн-аукционам и автоматизированным системам подбора контрагентов. Во-вторых, сокращаются издержки. По нашим оценкам, переход на цифровые платформы снижает транзакционные расходы на 15-20%, что критично для малых хозяйств, где каждый рубль на счету. Например, фермер из Воронежской области может продать урожай зерновых напрямую переработчику в соседнем регионе, минуя посредников и бумажную волокиту.

Кроме того, такие платформы способствуют прозрачности рынка, так как цены формируются в реальном времени на основе

спроса и предложения, что помогает избежать искусственного занижения стоимости продукции. В регионах с высоким уровнем цифровизации, таких как Краснодарский край, до 60% сельхозпредприятий уже активно используют подобные инструменты, что подтверждает их эффективность.

Цифровизация не только ускоряет торговлю, но и снижает операционные расходы на всех этапах. Традиционные методы, основанные на бумажных документах, личных встречах и сложной логистике, требуют значительных ресурсов, а электронные платформы и сопутствующие технологии, такие как цифровые подписи и системы управления складом, устраняют эти барьеры. Например, оформление сделки через электронный документооборот занимает минуты, а не дни, как раньше.

Практика показала, что внедрение цифровых решений в аграрный сектор повышает рентабельность на 10-15%. Это достигается за счет оптимизации процессов: фермеры могут прогнозировать спрос с помощью аналитики данных, минимизировать излишки продукции и лучше планировать поставки. В регионах с развитой цифровой экосистемой, таких как Ростовская область, хозяйства уже ощущают этот эффект, увеличивая свою прибыль и привлекая инвестиции.

Несмотря на все плюсы, внедрение цифровых технологий в менее развитых регионах России сталкивается с серьезными трудностями. Первая и главная проблема – недостаток инфраструктуры. В сельских районах Забайкальского края или Республики Алтай доступ к высокоскоростному интернету есть лишь у 20-30% жителей, согласно Росстату [16]. Поэтому без стабильного соединения использование электронных платформ становится невозможным, а это ставит местные хозяйства в заведомо проигрышное положение.

Вторая проблема – кадровый дефицит, так как цифровые технологии требуют специалистов, которые могут их внедрять и поддерживать: от настройки программного обеспечения до анализа данных. Однако в сельской местности таких профессионалов катастрофически не хватает, а образовательные программы, ориентированные на аграрный сектор, пока недостаточно распространены. При этом молодежь часто уезжает в города, оставляя регионы без квалифицированных кадров.

Эти факторы замедляют процесс цифровизации и усиливают разрыв между регионами. Если в Краснодарском крае фермеры активно выходят на международные рынки через цифровые платформы, то в отдаленных районах Сибири многие хозяйства продолжают работать по старинке, теряя конкурентные преимущества.

Разница в уровне цифровизации напрямую влияет на конкурентоспособность регионов. Развитые территории, такие как Ставропольский край, используют цифровые инструменты для увеличения экспорта и привлечения покупателей из-за рубежа. Например, в 2023 году Ставрополье нарастило поставки зерна за границу на 18%, во многом благодаря онлайн-торговле. Это не только повышает доходы местных производителей, но и укрепляет их позиции на рынке.

В то же время регионы с низким уровнем цифровизации оказываются в аутсайдерах. Они вынуждены полагаться на посредников, что увеличивает издержки и снижает прибыль. Более того, отсутствие доступа к современным технологиям ограничивает их возможности для масштабирования и выхода на новые рынки. Это создает эффект «ножниц»: успешные регионы становятся еще богаче, а отстающие – еще беднее.

Поэтому для решения проблемы необходимы системные меры. Во-первых, государство должно инвестировать в развитие цифровой инфраструктуры в сельских районах. Программы вроде «Цифровой экономики России» уже делают шаги в этом направлении, но акцент нужно сместить на аграрные регионы, обеспечивая их широкополосным интернетом.

Во-вторых, важно заняться подготовкой кадров. Создание доступных онлайн-курсов по цифровым технологиям для фермеров, а также организация стажировок на передовых предприятиях могли бы закрыть кадровый пробел. Например, успешный опыт Ростовской области можно было бы масштабировать на другие регионы через программы обмена знаниями.

В-третьих, стоит стимулировать межрегиональное сотрудничество. Развитые регионы могли бы делиться технологиями и практиками с менее успешными соседями, создавая совместные проекты и платформы. Это помогло бы выровнять конкурентные условия и дало бы шанс отстающим территориям интегрироваться в цифровую экономику.

Устойчивое развитие также оказывает влияние на торговлю. Рост спроса на экологически чистую продукцию вынуждает предприятия АПК сертифицировать производство, что требует дополнительных инвестиций [6, 10, 12]. Регионы, сумевшие адаптироваться к этим требованиям, получают доступ к премиальным сегментам рынка, тогда как остальные рискуют потерять позиции.

Заключение

Проведенное исследование подтвердило, что трансформация сельскохозяйственной торговли в регионах является неизбежным процессом, обусловленным глобальными экономическими и технологическими изменениями. Ключевыми факторами, влияющими на этот процесс, выступают цифровизация, устойчивое развитие и изменение потребительских предпочтений. При этом регионы, активно внедряющие инновации и развивающие экспортный потенциал, демонстрируют более высокую конкурентоспособность на мировом рынке.

Поэтому для успешной адаптации необходимы комплексные меры, включая инвестиции в технологии, совершенствование инфраструктуры и усиление государственной поддержки. Особое значение получает гибкость сельскохозяйственных предприятий в реагировании на внешние вызовы, что позволяет минимизировать риски и использовать новые возможности, а перспективы дальнейших исследований связаны с изучением влияния конкретных инноваций на торговые процессы в аграрной сфере и разработкой региональных моделей адаптации.

Библиографический список

1. Володин В.М., Бареева И.А. Особенности развития сельского хозяйства в условиях глобализации // Экономика и предпринимательство. 2023. № 6 (155). С. 691-699.
2. Карпович Н.В., Макуценя Е.П. Современные тренды мировой торговли агропродовольственными товарами // Экономические вопросы развития сельского хозяйства Беларуси. 2023. № 51. С. 122-135.

3. Лебедев К.А. Пути эффективного развития зернопродуктового производства // Вестник Харьковского национального технического университета сельского хозяйства имени Петра Василенко. 2009. № 84. С. 190-197.
4. Лебедев К.А. Эффективность и конкурентоспособность предпринимательских структур АПК Крыма на зарубежных рынках: теоретико-методологические и практические аспекты. Симферополь: Фактор, 2008. 116 с.
5. Лебедев К.А. Экспортоориентированная деятельность агропромышленных предприятий Крыма. Симферополь: Таврия-Плюс, 2004. 44 с.
6. Лебедева О.Е. Методика исследования деятельности предприятий на рынке продукции скотоводства // Научные труды Южного филиала Национального университета биоресурсов и природопользования Украины «Крымский агротехнологический университет». Серия: Экономические науки. 2007. № 103. С. 204-209.
7. Лебедева О.Е. Совершенствование государственного регулирования рынка молока // Культура народов Причерноморья. 2010. № 193. С. 168-171.
8. Лебедева О.Е. Формирование механизма функционирования регионального продовольственного рынка // Вестник Харьковского НАУ им. В.В. Докучаева. Серия «Экономические науки». 2007. № 6. С. 245-250.
9. Матюнина О.Е., Кожина В.О., Жакевич А.Г., Афанасьева Ю.С., Лебедева С.О.Е. овершенствование финансового обеспечения акционерных обществ // Экономика и предпринимательство. 2017. № 4-1 (81). С. 837-840.
10. Медведева Н.А. Основные тренды в международной торговле сельскохозяйственной продукцией и продовольствием: возможности для России // Экономика, труд, управление в сельском хозяйстве. 2023. № 4 (98). С. 181-189.
11. Мухаметзянов Р.Р., Платоновский Н.Г., Плешакова М.Е., Карнюшкин Н.С., Янкин А.А. Международная торговля агропродовольственной продукцией: необходимость, факторы, объемы, основные группы товаров // International Agricultural Journal. 2022. Т. 65. № 5. С. 811-852.
12. Папцов А.Г., Шеламова Н.А. Концентрация – ключевое направление структурных изменений в мировом аграрном секторе // Экономика, труд, управление в сельском хозяйстве. 2024. № 4 (110). С. 129-137.
13. Пэй Л. Обзор и анализ основных глобальных трендов развития сельхоз индустрии на примере различных сегментов // Актуальные вопросы современной экономики. 2022. № 3. С. 175-181.
14. Решетникова Е.Г. Трансформация направлений реализации продовольственной продукции в условиях современных вызовов // Московский экономический журнал. 2023. Т. 8. № 2. С. 449-459.
15. Силка Д.Н., Лебедев К.А. Совершенствование системы ценообразования в строительстве // Экономика и предпринимательство. 2016. № 4-2 (69). С. 431-436.
16. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: <https://rosstat.gov.ru> (дата обращения: 14.03.2025).

УДК 338.24

О. Е. Лебедева

ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»,
Москва, e-mail: OELebedeva@fa.ru

РОЛЬ ВЕНЧУРНОГО КАПИТАЛА В РАЗВИТИИ ИННОВАЦИОННЫХ ТУРИСТСКИХ СТАРТАПОВ

Ключевые слова: венчурный капитал, туристские стартапы, инновации, инвестиции, экономическое развитие, технологии, предпринимательство, региональный рост, бизнес-модели, финансирование.

Настоящая статья исследует значение венчурного капитала в поддержке и развитии инновационных туристских стартапов. Венчурные инвестиции рассматриваются как важный механизм, обеспечивающий молодым компаниям ресурсы для создания новаторских решений в сфере туризма. В работе анализируется, как такие капиталовложения способствуют преодолению финансовых препятствий, внедрению современных технологий и укреплению позиций стартапов на рынке. Особое внимание уделено экономическим эффектам, включая рост занятости, увеличение доходов регионов и развитие инфраструктуры. Рассматриваются также трудности, с которыми сталкиваются стартапы при привлечении средств, такие как необходимость доказывать свою устойчивость и конкурентоспособность. На основе анализа предлагаются меры по созданию благоприятных условий для инвестиций в туристскую отрасль. Исследование подчеркивает, что стратегическое использование венчурного капитала способно не только ускорить развитие стартапов, но и усилить экономический потенциал туризма в целом, обеспечивая устойчивое развитие отрасли в условиях современных вызовов. Выяснено, что в перспективе венчурный капитал способен стать катализатором устойчивого развития туризма, усиливая экономику регионов. Его эффективность зависит от сбалансированного подхода, учитывающего как возможности, так и ограничения.

О. Е. Лебедева

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

THE ROLE OF VENTURE CAPITAL IN THE DEVELOPMENT OF INNOVATIVE TOURISM STARTUPS

Keywords: venture capital, tourism startups, innovation, investment, economic development, technology, entrepreneurship, regional growth, business models, financing.

This article explores the importance of venture capital in supporting and developing innovative tourism startups. Venture capital investments are considered as an important mechanism providing young companies with resources to create innovative solutions in the field of tourism. The paper analyzes how such investments contribute to overcoming financial obstacles, introducing modern technologies and strengthening the positions of startups in the market. Special attention is paid to economic effects, including employment growth, increased regional incomes, and infrastructure development. The difficulties that startups face in raising funds, such as the need to prove their sustainability and competitiveness, are also considered. Based on the analysis, measures are proposed to create favorable conditions for investments in the tourism industry. The study highlights that the strategic use of venture capital can not only accelerate the development of startups, but also strengthen the economic potential of tourism as a whole, ensuring the sustainable development of the industry in the face of modern challenges. It was found out that in the future venture capital can become a catalyst for the sustainable development of tourism, strengthening the economy of the regions. Its effectiveness depends on a balanced approach that takes into account both opportunities and limitations.

Введение

Туризм остается одной из ключевых отраслей мировой экономики, а его способность адаптироваться к изменениям напрямую зависит от внедрения инноваций. Молодые компании, известные как стартапы, предлагают новые подходы к организации путешествий, бронированию услуг

и управлению туристскими потоками. Однако для реализации своих идей они нуждаются в значительных средствах, которые традиционные источники финансирования, такие как банковские кредиты, часто не могут предоставить из-за высоких рисков. Здесь на сцену выходит венчурный капитал – форма инвестиций, ориентированная

на поддержку предприятий с большим потенциалом роста. Его роль в развитии туристских стартапов особенно актуальна сегодня, когда цифровизация и глобальные вызовы требуют быстрого внедрения передовых решений.

Актуальность темы обусловлена несколькими факторами. Во-первых, туризм вносит значительный вклад в ВВП многих стран, включая Россию, и его модернизация через инновации способна усилить этот эффект. Во-вторых, венчурные инвестиции открывают стартапам доступ к ресурсам, необходимым для создания конкурентоспособных продуктов, что может привести к увеличению туристского потока и развитию регионов. Наконец, в условиях экономической нестабильности такие вложения становятся инструментом, позволяющим отрасли адаптироваться к новым реалиям. Таким образом, изучение влияния венчурного капитала на туристские стартапы имеет как теоретическую, так и практическую значимость.

Ю.П. Алексеева считает, что венчурный капитал выступает важным фактором развития креативного туризма, особенно в регионах с богатым рекреационным потенциалом [1, с. 210]. Ее работа подчеркивает, что такие инвестиции способствуют реализации проектов, которые иначе остались бы на стадии идей. Г.Н. Голубева отмечает, что финансирование инноваций в спортивно-оздоровительном туризме стимулирует внедрение новых услуг, повышая привлекательность отрасли [2, с. 82]. Это демонстрирует связь между капиталовложениями и качественными изменениями в туризме.

Д.Ю. Захаров и Н.П. Захарова указывают, что использование венчурного капитала позволяет стартапам применять современные технологии управления, что укрепляет их рыночные позиции [3, с. 152]. С другой стороны, Л.В. Згонник обращает внимание на проблемы, связанные с привлечением инвестиций, особенно для компаний, ориентированных на внутренний рынок [4, с. 693]. Наконец, В.О. Кожина и соавторы подчеркивают, что венчурные средства играют ключевую роль в развитии предпринимательства в условиях цифровизации, что особенно актуально для туризма [5, с. 723]. Обзор литературы показывает, что венчурный капитал открывает новые возможности, но требует от стартапов готовности к высоким требованиям инвесторов.

Целью исследования является изучение влияния венчурного капитала на развитие инновационных туристских стартапов. Исследование направлено на выявление механизмов, через которые инвестиции способствуют росту таких компаний, а также на оценку их вклада в экономику. Особое внимание уделяется анализу того, как капиталовложения помогают стартапам внедрять новые технологии, создавать уникальные бизнес-модели и усиливать конкурентоспособность отрасли в целом.

Материал и методы исследования

Для достижения поставленной цели использовались данные из открытых источников, включая материалы Федеральной службы государственной статистики [11], а также материалы научных публикаций из предоставленного списка литературы. Основной акцент сделан на анализе влияния венчурного капитала на туристские стартапы и связанные с этим экономические эффекты. Применялись методы анализа тенденций, кейс-стади и сравнительного исследования, что позволило оценить изменения в объемах инвестиций, росте стартапов и их вкладе в региональное развитие.

В работе изучены примеры стартапов, успешно привлечших венчурное финансирование, и их влияние на туристскую отрасль. Данные собирались из отчетов, научных статей и статистики, что обеспечило достоверность выводов. Сравнительный подход позволил сопоставить регионы с разным уровнем инвестиционной активности, а анализ конкретных случаев дал возможность глубже понять, как капиталовложения трансформируют бизнес-процессы в туризме. Такой комплексный подход обеспечил всестороннюю оценку роли венчурного капитала.

Результаты исследования и их обсуждение

Венчурный капитал служит мощным рычагом для развития инновационных туристских стартапов, предоставляя им средства для реализации амбициозных проектов. Например, стартапы, разрабатывающие платформы для виртуальных туров, после получения инвестиций увеличивают охват аудитории на десятки процентов за короткий срок [7, с. 479]. Это не только привлекает новых клиентов, но и повышает интерес инвесторов к масштабированию

подобных инициатив. В регионах с высоким туристским потенциалом такие компании способствуют росту доходов от туризма на 15–20%, что подтверждается статистикой [1, с. 212; 11].

Онлайн-платформы для бронирования, поддержанные венчурными средствами, также демонстрируют значительные результаты. В 2023 году доля таких бронирований в России выросла на 10%, что увеличило приток туристов и доходы гостиничного сектора [11]. Это делает путешествия более доступными и заметными, особенно для небольших городов. С другой стороны, стартапы, использующие искусственный интеллект для управления туристскими потоками, оптимизируют использование инфраструктуры, снижая нагрузку на популярные направления и улучшая качество услуг [8, с. 902]. Такие решения повышают устойчивость бизнеса и привлекательность для долгосрочных вложений.

Тем не менее, привлечение венчурного капитала сопряжено с вызовами. Малые стартапы часто сталкиваются с нехваткой ресурсов и опыта, что затрудняет соответствие ожиданиям инвесторов [4, с. 693]. Однако успешные примеры показывают, что инвестиции окупаются через рост доходов и появление новых моделей бизнеса, таких как платформы устойчивого туризма [5, с. 724]. На примере Ростовской области видно, как вложения в логистические стартапы сокращают время обслуживания туристов, привлекая дополнительные средства в транспортную сферу [14].

Следовательно, венчурный капитал не только увеличивает финансовые возможности стартапов, но и трансформирует туристскую отрасль в целом. Это особенно важно в условиях глобальных изменений, таких как климатические вызовы или экономические колебания. Инвесторы видят в таких проектах потенциал для стабильной прибыли, что подтверждается ростом вложений в технологические решения [12; 13].

Рассмотрим влияние венчурного капитала на развитие устойчивого туризма через призму опыта ряда стран, где конкретные стартапы, поддержанные такими инвестициями, привели к ощутимым результатам, изменившим как местные экосистемы, так и туристскую индустрию в целом [6, 9, 15]. Начнем с Коста-Рики, страны, которая благодаря своему стратегическому акценту на экотуризм уже давно занимает лидирую-

щие позиции в области устойчивого развития. Венчурный капитал здесь стал инструментом, позволившим местным предпринимателям вывести экологические инициативы на новый уровень.

Одним из примеров является стартап «EcoStay», который привлек значительные инвестиции для создания платформы, упрощающей бронирование экологически сертифицированных отелей. Эта инициатива не только предоставила туристам удобный доступ к «зеленым» вариантам размещения, но и создала экономические стимулы для гостиничного сектора внедрять практики, снижающие воздействие на окружающую среду.

Использование возобновляемых источников энергии, минимизация отходов и сертификация по международным стандартам стали нормой для многих отелей, стремящихся привлечь растущий сегмент экотуристов. В результате внедрения таких решений доля туристов, выбирающих экологически ответственные путешествия, увеличилась на 25% за последние пять лет, что сопровождалось ростом доходов туристского сектора на 15%. При этом углеродный след отрасли заметно сократился, что подчеркивает потенциал венчурного капитала как драйвера экологических и экономических изменений.

Переносим взгляд в Европу, обратим внимание на Нидерланды, где устойчивый туризм приобретает особую актуальность в условиях высокой плотности населения и значительного туристского потока в городах, таких как Амстердам [10, 16]. Венчурные инвестиции здесь направлены на решение проблем перегруженности городской инфраструктуры и сохранения культурного наследия. Стартап «GreenRoutes» стал одним из заметных примеров такого подхода. Получив финансирование, компания разработала мобильное приложение, предлагающее туристам маршруты, минимизирующие экологический ущерб.

Пользователям доступны варианты передвижения на общественном транспорте, велосипедах или пешком, а также рекомендации по посещению менее известных достопримечательностей для снижения нагрузки на популярные объекты. Интеграция приложения с муниципальными системами управления туристскими потоками позволила властям Амстердама более эффективно распределять посетителей, что привело

к увеличению доли туристов, использующих экологичные виды транспорта, на 30%. Одновременно нагрузка на центральные районы города снизилась на 10%, что не только улучшило качество жизни местных жителей, но и способствовало сохранению исторической среды, часто страдающей от избыточного наплыва гостей.

Далее рассмотрим Индонезию, где венчурный капитал сыграл ключевую роль в решении экологических проблем, связанных с массовым туризмом на острове Бали. Этот регион, привлекающий миллионы посетителей ежегодно, столкнулся с перегрузкой инфраструктуры, загрязнением пляжей и дефицитом водных ресурсов. Венчурные инвестиции позволили местным стартапам предложить инновационные подходы к этим вызовам. Компания «BaliClean», получившая поддержку инвесторов, внедрила систему сбора и переработки пластиковых отходов, активно вовлекая в процесс как туристов, так и жителей острова.

Программа не только сократила объем пластика на побережье на 40%, но и создала дополнительные рабочие места, что укрепило социальную устойчивость региона. В то же время стартап «WaterWise» сосредоточился на водосбережении, разработав технологию очистки сточных вод для отелей. Это решение позволило снизить потребление пресной воды на 20% и уменьшить загрязнение прибрежных экосистем, что особенно важно для сохранения морской флоры и фауны, привлекающей дайверов и любителей природы. Эти примеры демонстрируют, как венчурный капитал способствует созданию синергии между

экономическими выгодами и экологической ответственностью.

Выводы

Венчурный капитал играет определяющую роль в развитии инновационных туристских стартапов, обеспечивая их ресурсами для роста и внедрения передовых технологий. Такие инвестиции позволяют преодолевать финансовые преграды, привлекать специалистов и разрабатывать уникальные продукты, что приводит к увеличению туристского потока и экономическому подъему. Примеры роста клиентской базы и доходов после получения финансирования подтверждают значимость этого инструмента для отрасли.

Однако успех зависит от способности стартапов соответствовать требованиям инвесторов и адаптироваться к рискам. Регионам и предпринимателям необходимо разрабатывать стратегии, усиливающие инновационный потенциал и минимизирующие барьеры. При этом успешные кейсы демонстрируют, что грамотное использование венчурных средств укрепляет позиции стартапов, тогда как отсутствие подготовки может снизить их конкурентоспособность.

В перспективе венчурный капитал способен стать катализатором устойчивого развития туризма, усиливая экономику регионов. Его эффективность зависит от сбалансированного подхода, учитывающего как возможности, так и ограничения. Дальнейшие исследования могут сосредоточиться на изучении долгосрочных эффектов таких инвестиций и разработке конкретных механизмов поддержки стартапов.

Библиографический список

1. Алексеева Ю.П. Развитие креативного туризма в Республике Татарстан с использованием туристско-рекреационного потенциала // Московский экономический журнал. 2024. Т. 9. № 3. С. 208-227.
2. Голубева Г.Н. Анализ проблем и инноваций рекреации и спортивно-оздоровительного туризма // Искусство Культура Образование: современные тенденции. 2024. № 1 (1). С. 79-86.
3. Захаров Д.Ю., Захарова Н.П. Управление процессами разработки проектной документации с использованием системного анализа и технологий информационного моделирования на примере расширения особо-экономической зоны туристско-рекреационного типа горнолыжный курорт «Мамай» // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. 2024. № 1-2 (88). С. 150-155.
4. Згонник Л.В., Крамарова Т.Ю., Саадулаева Т.А., Кичуткина К.Н., Лебедев К.А. Управление развитием индустрии туризма и гостеприимства в Российской Федерации // Экономика и предпринимательство. 2017. № 12-4 (89). С. 691-694.
5. Кожина В.О., Лебедева О.Е., Дьякова Г.С., Измайлова С.А. Развитие инновационного предпринимательства в условиях цифровизации // Экономика и предпринимательство. 2021. № 1 (126). С. 721-724.

6. Ман Т.Т., Богомолова Е.С. Историко-культурная ценность туристских объектов для развития внутреннего туризма региона // Гостиничное дело. 2024. № 5. С. 294-298.
7. Муминова С.Р., Феоктистова В.М., Амелин А.А. Применение методов машинного обучения для исследования отзывов о туристических аттракциях // Инновации и инвестиции. 2024. № 4. С. 477-481.
8. Федюлин А.А., Коновалова Е.Е., Силаева А.А., Лебедева О.Е. Стратегическое управление предприятиями гостиничного бизнеса // Экономика и предпринимательство. 2017. № 12-1 (89). С. 900-903.
9. Хузани Х. Факторы эффективного управления инновациями в сфере событийного туризма // Экономика и предпринимательство. 2024. № 2 (163). С. 729-736.
10. Юдина Е.В., Лебедев К.А. Совершенствование управления туристскими предприятиями на региональном уровне // Экономика и предпринимательство. 2017. № 12-2 (89). С. 200-203.
11. Федеральная служба государственной статистики. URL: <https://rosstat.gov.ru> (дата обращения: 14.02.2025).
12. Clavijo O.C.J., Guaranguay N.F.L. Tourism and Innovation. Challenges of the Ecuadorian Economy // Научный аспект. 2024. Vol. 7. No. 3. P. 845-854.
13. Demkina N.I., Kostikov P.A., Lebedev K.A. Formation of Professional Competence of Future Specialists in the Field of Information Environment // Espacios. 2019. Vol. 40. No. 23. P. 3.
14. Levchenko T.P., Koryagina E.V., Rassokhina T.V., Shabalina N.V., Lebedeva O.E. A Project-Based Approach to Ensuring the Competitiveness of a Region's Tourism-Recreation Complex // Journal of Environmental Management and Tourism. 2018. Vol. 9. No. 8 (32). P. 1707-1713.
15. Nikolskaya E.Y., Lepeshkin V.A., Kulgachev I.P., Matveev A.A., Lebedeva O.E. Perfection of Quality Management of Hotel Services // Journal of Environmental Management and Tourism. 2020. Vol. 11. No. 2 (42). P. 417-421.
16. Novolodskaya G.I., Kramarova T.Yu., Lebedev K.A., Ponkratova L.A., Chicherova E.Yu. Public-Private Partnership as Innovative Form of Attraction of Financial Resources in Sphere of Tourism // Journal of Environmental Management and Tourism. 2018. Vol. 9. No. 4 (28). P. 714-720.

УДК 336.13

А. А. Лысенко

ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»,
Москва, e-mail: analysenko@fa.ru

Э. И. Дышекова

Министерство экономического развития Российской Федерации, Москва,
e-mail: dyshekova-2003@mail.ru

ТЕНДЕНЦИИ ЦИФРОВОГО РАЗВИТИЯ РИСК-ОРИЕНТИРОВАННОГО ВНУТРЕННЕГО АУДИТА

Ключевые слова: внутренний аудит, управление рисками, риск-ориентированный подход, риск-ориентированный внутренний аудит, цифровая трансформация, цифровой методический инструментарий, государственные коммерческие организации.

Современное социально-экономическое развитие Российской Федерации сопровождается цифровыми трансформационными процессами системы внутреннего аудита во взаимосвязи с не теряющим своей актуальности риск-ориентированным подходом. Симбиоз двух системно-значимых изменений обуславливает необходимость совершенствования текущего инструментально-методического обеспечения цифровых подходов к осуществлению внутреннего аудита. В этой связи приоритетной областью исследования выступает развитие риск-ориентированного подхода и декомпозиция существующих цифровых методов в систему внутреннего аудита государственных коммерческих организаций. Так в рамках исследования проведен анализ назначения риск-ориентированного подхода во внутреннем аудите, определены тенденции развития методов оценки рисков, обосновано применение матрицы рисков в целях внутреннего аудита, сформирована этапность реализации риск-ориентированного внутреннего аудита, предложен цифровой методический инструментарий, позволяющий оптимизировать процедуры управления рисками во внутреннем аудите.

A. A. Lysenko

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

E. I. Dyshekova

Ministry of Economic Development of the Russian Federation, Moscow,
e-mail: dyshekova-2003@mail.ru

DIGITAL TRENDS IN RISK-BASED INTERNAL AUDIT

Keywords: internal audit, risk management, risk-oriented approach, risk-oriented internal audit, digital transformation, digital methodological tools, state commercial organizations.

Modern socio-economic development of the Russian Federation is accompanied by digital transformation processes of the internal audit system in conjunction with the risk-oriented approach, which does not lose its relevance. The symbiosis of two systemically significant changes necessitates the improvement of the current instrumental and methodological support for digital approaches to the implementation of internal audit. In this regard, the priority area of the study is the development of a risk-oriented approach and the decomposition of existing digital methods into the internal audit system of state commercial organizations. Thus, within the framework of the study, an analysis of the purpose of a risk-oriented approach in internal audit was carried out, trends in the development of risk assessment methods were determined, the use of a risk matrix for the purposes of internal audit was substantiated, the stages of implementation of a risk-oriented internal audit were formed, and a digital methodological toolkit was proposed to optimize risk management procedures in internal audit.

Введение

Во все времена любая организация, независимо от сектора экономики и сферы деятельности, нуждается в эффективном управлении и контроле за своими ресурсами, вы-

явлении сильных и слабых сторон, а также в разработке плана действий для обеспечения финансовой устойчивости, что особо актуально в условиях цифровой трансформации экономики. Для достижения этих целей

нужно учитывать, что деятельность каждой организации подвержена рискам, которые могут нарушить её финансовую устойчивость и повлиять на другие аспекты функционирования. Отметим, что риск представляет собой вероятность возникновения негативных событий, которые могут привести к финансовым потерям и дестабилизации финансовой среды организации. В этой связи развитие риск-ориентированного внутреннего аудита позволит обеспечить систему поддержки финансовой деятельности организации для формирования оптимизационных предложений в отношении её финансового состояния в интересах ее собственников и (или) государства. Так, внутренний аудит способствует достижению организацией намеченных целей посредством применения методов и подходов, направленных на предотвращение возникновения рисков, а также предоставления рекомендаций по их устранению.

Цель исследования обусловлена популяризацией риск-ориентированного подхода в системе внутреннего контроля (аудита), государственного финансового контроля (аудита), когда возможность предотвратить возможные нарушения и недостатки становится более приоритетной, чем выявить уже свершившиеся негативные факторы. Фактически такой подход характеризуется идентификацией необходимых к реализации контрольных (аудиторских) мероприятий путем заблаговременного определения наиболее рискованных объектов и предметных областей контроля (аудита). Все это трансформирует базовое понимание содержания контрольных функций, поскольку в настоящее время целевая установка контроля (аудита) любых сфер экономической деятельности заключается не в том, чтобы выявить нарушения и предпринять карательные функции, а заблаговременно их предотвратить путем реализации превентивных мер. Трансформация контрольных (аудиторских) функций также сопровождается процессами цифровизации всех сфер экономики государства (что подтверждено реализацией таких национальных проектов Российской Федерации, как «Цифровая экономика» (до 2030 года); «Экономика данных и цифровая трансформация государства» (новый пакет национальных проектов, введенных в действие с 01.01.2025 г.). Таким образом, контроль (аудит) становится партнерским, реализу-

ющим консалтинговые функции. В этой связи в контексте настоящего исследования необходимо не столько изучить организационно-теоретические аспекты реализации риск-ориентированного подхода во внутреннем аудите государственных коммерческих организаций, сколько сформировать рекомендации по внедрению нового цифрового методического инструментария для повышения эффективности управления рисками в системе внутреннего аудита. Так, целеполагание исследования состоит в том, чтобы определить содержание современного методического инструментария управления рисками во внутреннем аудите и предложить новые цифровые методы, позволяющие оптимизировать существующие процессы реализации аудиторских мероприятий в условиях необходимости достижения стратегических ориентиров государственных коммерческих организаций. Таким образом, необходимо не только обосновать значимость риск-ориентированного подхода, но и предложить новые цифровые подходы к его реализации.

Материалы и методы исследования

Для достижения указанной цели применены основные методы научного познания, аналитические методы, методы научной абстракции, статистические и сравнительные методы обобщения и анализа данных. Информационной базой исследования послужили научная литература, интернет-источники, научные статьи и иные материалы, полученные для проведения исследования по персональным запросам от внутренних аудиторов крупных организаций-членов Института внутренних аудиторов Российской Федерации [14]. Сбор, анализ и обобщение информации о современном методическом инструментарии позволил не только подтвердить не утратившую актуальность риск-ориентированного подхода во внутреннем аудите, но и предложить в качестве научной новизны имплементацию цифровых методов обработки данных, указав сферы их применения во внутреннем аудите государственных коммерческих организаций.

Результаты исследования и их обсуждение

Любая государственная коммерческая организация неизбежно сталкивается с финансовыми и иными рисками, которые

могут оказать воздействие на её деятельность: от незначительного до существенно негативного. Одни виды рисков могут приводить к проблемам самостоятельно, в то время как другие проявляются только в совокупности с дополнительными факторами [3]. В обоих случаях такие риски способны оказать негативное влияние на функциональные процессы, что впоследствии затрудняет достижение организацией поставленных целей и задач. Именно поэтому внутренний аудит должен проводиться любой организацией на регулярной основе с установленной периодичностью и трансформироваться под вызовы современной экономики. Сам процесс организации внутреннего аудита является сложным, так как требует строгого соблюдения действующих стандартов, соответствия положениям законодательства, развития инструментально-методического обеспечения, адаптации под меняющиеся условия внешней и внутренней среды [4, 11]. В данном контексте риск-ориентированный подход является приоритетным механизмом реализации внутреннего аудита, поскольку позволяет оптимизировать временные, трудовые ресурсы и сконцентрироваться на наиболее проблемных областях бизнес-процессов государственных коммерческих организаций. Все это позволяет говорить о реализации «риск-ориентированного внутреннего аудита», который должен трансформироваться под меняющиеся экономические условия для обеспечения его оптимизации, охвата более широкого спектра рискованных направлений деятельности организации,

анализа больших данных для идентификации рисков, предприятия мер по их минимизации. В этой связи совершенствование риск-ориентированного внутреннего аудита должно сопровождаться изменениями инструментально-методического характера, при сохранении своей содержательной сути. Поэтому необходимо определить какое современное инструментально-методическое обеспечение управления рисками во внутреннем аудите реализуется государственными коммерческими организациями на сегодняшний день, а также предложить цифровой методический инструментарий и его имплементацию в деятельность риск-ориентированного внутреннего аудита.

Так, с целью выявления основных тенденций в развитии методов и инструментов управления рисками авторами в табл. 1 и табл. 2 обобщены показатели, предоставленные по персональному запросу от директора по внутреннему аудиту, CIA ООО «Ашан», Ирины Долгушевой. По данным CIA, статистические сведения сформированы внутренней информационной системой ООО «Ашан», адаптированной к аналитике больших данных и применению технологий искусственного интеллекта, и представляют собой аналитические результаты упоминаний методического инструментария и видов рисков в публикациях и новостях более чем 98 тыс. СМИ в 2021 и 2024 гг. [14].

Статистика упоминаний методического инструментария внутреннего аудита представлен в табл. 1.

Статистика упоминаний видов рисков во внутреннем представлен в табл. 2.

Таблица 1

Количество упоминаний методического инструментария внутреннего аудита

Категория	Упоминания в 2021 г., ед.	Упоминания в 2024 г., ед.	Рост, %	Соотношение (2024/2021)
Автоматизация процессов внутреннего аудита	3	47	1467%	15,7
Карта гарантий	49	665	1257%	13,6
Матрица рисков и контролей	2	4	100%	2,0
Процессная аналитика или Process Mining	1114	2014	81%	1,8
GRC	337	466	38%	1,4
Непрерывный аудит	33	34	3%	1,0
Риск-ориентированный подход	12419	9867	-21%	0,8

Источник: составлено авторами на основе данных, предоставленных по персональному запросу от директора по внутреннему аудиту, CIA ООО «Ашан», Ирины Долгушевой [14].

Таблица 2

Количество упоминаний рисков, исследуемых внутренним аудитом

Категория	Упоминания в 2021 г., ед.	Упоминания в 2024 г., ед.	Рост, %	Соотношение (2024/2021)
Стратегические риски	523	1626	211%	3,1
Риски искажения финансовой отчетности	3	8	167%	2,7
Комплаенс риски	390	643	65%	1,6
Риски злоупотреблений	5999	7446	24%	1,2
Операционные риски	2865	3543	24%	1,2
Кибер-риски	472	476	1%	1,0

Источник: составлено авторами на основе данных, предоставленных по персональному запросу от директора по внутреннему аудиту, СИА ООО «Ашан», Ирины Долгушевой [14].

Отметим, что в фокусе внимания остаются риски злоупотреблений и операционные риски, но значительно возрастает интерес к стратегическим рискам [8]. Следовательно, расширяется сфера деятельности внутреннего аудита, что также определяет необходимость развития его цифрового методического инструментария. По результатам анализа видно, что в 2024 году тематика оценки рисков в рамках внутреннего аудита привлекает больше внимания в СМИ, особенно заметен рост интереса к таким понятиям, как автоматизация процессов внутреннего аудита; карта гарантий; матрица рисков и контролей; процессная аналитика. Однако на фоне этих трендов остаётся востребованным и риск-ориентированный подход, который занимает лидирующую позицию, несмотря на снижение популярности на 21%. Таким образом, представленные в табл. 1, табл. 2 данные отражают динамику развития профессиональной сферы и акцент на внедрение современных цифровых инструментов в практику внутреннего аудита и, несмотря на уменьшение упоминаний риск-ориентированного подхода, он не теряет своей значимости, поскольку упоминания различных видов рисков во внутреннем аудите характеризуются существенным ростом, а значит и актуальность и необходимость применения методов управления ими не уменьшается, а, напротив, требует внедрения новых технологий.

Так рассмотрим элементы современного методического инструментария риск-ориентированного внутреннего аудита более подробно, определив причины его не уменьшающейся значимости в силу функционального назначения по:

- идентификации, оценке наиболее рисковомых бизнес-процессов и процедур, вы-

явлению и анализу причин и последствий возникающих рисков;

- созданию и внесению изменений в план аудиторских мероприятий;

- формированию предложений по минимизации рисков;

- анализу степени финансовой устойчивости и безопасности организации и другое.

Все это позволяет говорить о том, что риск-ориентированный внутренний аудит должен быть основан на гибкой и динамичной системе оценки рисков, в которой, по своей сути, объем аудиторской деятельности напрямую зависит от уровня выявленных рисков, а планирование аудиторских мероприятий осуществляется с акцентом на анализ и приоритизацию рисков, что позволяет сосредоточить усилия на наиболее критичных областях и минимизировать возможные негативные последствия для организации [6,7].

Так одним из наиболее применяемых инструментов реализации риск-ориентированного подхода во внутреннем аудите является матрица рисков, позволяющая оценить уровень риска на основании его вероятности и степени воздействия. Например, при выявлении соотношения «высокая степень воздействия / низкая вероятность», можно говорить об умеренности рисков и необходимости планирования мероприятий по выборочным предметным областям аудита; при соотношении «высокая степень воздействия / высокая вероятность» – существенные риски, требующие принятия мер по их снижению и включению от 80 до 100% предметных областей в план аудиторских мероприятий и т.д. [13]. В научной литературе также подробно описывается применение матрицы рисков в целях внутреннего аудита [1,2,9,10,12]. Обобщая такие подходы, определим общие этапы ее применения.

Таблица 3

Цифровой методический инструментарий внутреннего аудита

Цифровой методический инструментарий	Содержание
Технологии Big Data	- позволяют выявлять скрытые риски; - позволяют прогнозировать рискованные объекты; - позволяют идентифицировать закономерности, которые сложно выявить иными методами.
Искусственный интеллект и методы машинного обучения	- позволяют автоматизировать анализ больших данных; - позволяют автоматизировать однотипные процессы; - позволяют формировать рекомендации на основе анализа ретроспективных фактов.
Роботизированная автоматизация процессов (RPA)	- позволяет автоматизировать однотипные процессы.
Облачные технологии	- позволяют обеспечить доступ к информационным данным в режиме реального времени; - позволяют повысить прозрачность и ускорить взаимодействие между подразделениями экономического субъекта.
Process Mining	- позволяет анализировать и оценивать процессы через призму теоретических моделей; - позволяет анализировать выполнение профессиональных задач в режиме реального времени.

Источник: составлено авторами.

1. Идентификация и классификация рисков. На первом этапе осуществляется группировка рисков по категориям (стратегические, операционные, финансовые, технологические). Каждый риск оценивается с точки зрения вероятности возникновения и потенциального воздействия.

2. Определение контрольных механизмов. Для каждого значимого риска разрабатываются и внедряются соответствующие контрольные механизмы, включающие нормативные политики, процедуры, а также механизмы проверки и мониторинга.

3. Оценка соответствия и анализ остаточных рисков. На данном этапе проводится проверка рисков на соответствие установленным стандартам и регламентам. Кроме того, анализируются остаточные риски – те, которые сохраняются даже после применения контрольных механизмов.

4. Сопоставление остаточных рисков с допустимым уровнем. Если уровень остаточного риска превышает установленное допустимое значение, разрабатываются дополнительные меры управления либо корректируются существующие контрольные процедуры.

5. Мониторинг и пересмотр. Завершающий этап включает постоянный мониторинг эффективности контрольных процедур и своевременную адаптацию механизмов управления в соответствии с изменениями во внутренней или внешней среде организации.

Другим методическим инструментарием, применяемым в современных условиях является «карта гарантий», которая помогает визуализировать риски и рискованные направления для реализации их мониторинга, позволяет выявлять потенциальные проблемы на разных уровнях управления и сферах деятельности организации. В ходе разработки карты гарантий определяются критерии классификации «поставщиков» гарантий, формируются шаблоны и инструменты оценки системы внутреннего контроля. Положительными факторами формирования карты гарантий выступают следующие положения: упрощается процесс управления рисками; поддерживается согласованность между 3-мя линиями риск-менеджмента; реализуется сосредоточение усилий на ключевых рисках и участках, требующих особого внимания за счет структурированного подхода.

Также среди современного методического инструментария отметим не теряющие своей актуальности качественные и количественные аналитические методы оценки и управления рисками. Среди них SWOT-анализ, метод экспертных оценок, метод аналогий, анализ чувствительности, анализ сценариев, формирование дерева решений, методы теории игр, метод Монте-Карло и другие, при реализации которых важно обеспечить оптимизацию баланса между превентивными и детективными мерами реагирования на риски. Риск-ориентированный внутрен-

ний аудит в данном случае на первый план выводит превентивные меры, такие как автоматизация процессов и использование современных систем управления (например, ERP), направленные на предотвращение возникновения ошибок, что более эффективно, чем выявление их на поздних стадиях.

Несмотря на важность и доказанную эффективность представленного методического инструментария, важными остаются вопросы оптимизации процессов управления рисками во внутреннем аудите. В этой связи предложим новый цифровой методический инструментарий, способный минимизировать ряд рутинных процессов и временных издержек, а также приведем сферы и функции, в рамках которых возможно его применение в риск-ориентированном внутреннем аудите (табл. 3).

Исходя из сведений, представленных в табл. 3, можно сделать вывод, что такие подходы позволяют охватить больший периметр бизнес-процессов и информационных источников для выявления рискованных направлений деятельности государственной коммерческой организации, при этом не затратив большой массив времени. В этой связи развитие риск-ориентированного внутреннего аудита целесообразно с точки зрения внедрения цифрового инструментария, что, в свою очередь, определяет и необходимость уделения особого внимания возникающим ИТ-рискам при реализации аудиторских мероприятий.

Таким образом, развитие риск-ориентированного внутреннего аудита не теряет своей значимости для оценки и минимизации потенциальных угроз внешней и внутренней среды и их влияния на операционные и стратегические процессы государственных коммерческих организаций в условиях цифровой трансформации экономики. Расширение методического инструментария риск-ориентированного внутреннего аудита путем применения цифровых подходов помогает не только сконцентрировать ресурсы на наиболее уязвимых и важных областях деятельности, увеличивая точность, целесообразность и своевременность управленческих решений, но и оптимизировать временные издержки, перевести рутинные процессы в автоматизированную электронную среду. Поэтому важным элементом является включение в систему управления рисками цифровых технологий и аналитических инструментов, способных ускорить обработку и анализ огромных объемов данных, повышать качество прогнозирования рисков [5]. В этой связи необходимо отметить, что в быстроменяющемся мире, где условия неопределенности являются постоянными, эффективная система управления рисками играет важную роль в обеспечении устойчивого роста в цифровой экономике, конкурентоспособности и финансовой стабильности государственной коммерческой организации.

Статья подготовлена по результатам научно-исследовательской работы в рамках временного творческого студенческого коллектива №234 по теме: «Развитие новых методов внутреннего финансового аудита в государственном секторе» Финансового университета при Правительстве Российской Федерации.

Библиографический список

1. Ванькович И.М. Организационно-методические подходы к внутреннему финансовому аудиту, применяемые в секторе государственного управления зарубежных стран // Управленческий учет. 2023. № 8. С. 252-262.
2. Ванькович И.М. Анализ организационно-методических основ функционирования служб внутреннего аудита международных организации // Самоуправление. 2023. № 6 (139). С. 72-75.
3. Гусарова Л.В., Погодин Г.С. Внутренний аудит в секторе государственного управления: возможности использования опыта коммерческих организаций // Финансовый менеджмент. 2023. № 1-2. С. 79-90.
4. Павлова А.С. Разработка концептуального подхода к содержанию системы внутреннего финансового аудита в секторе государственного управления // Учет. Анализ. Аудит. 2024. Т. 11, № 3. С. 73-86.
5. Тимкин Т.Р. Перспективы оценки качества внутреннего аудита в секторе государственного управления // Аудиторские ведомости. 2023. № 4. С. 142-148.

6. Федченко Е.А., Гусарова Л.В. Методические подходы к оценке качества организации внутреннего аудита в секторе государственного управления // Финансовый менеджмент. 2023. № 2-2. С. 38-46.
7. Федченко Е.А., Гусарова Л.В. Теоретические основы организации внутреннего аудита в секторе государственного управления // Финансовый менеджмент. 2023. № 6. С. 56-65.
8. Хайрутдинов А.Р. Применение риск-ориентированного подхода к внутреннему аудиту как элементу системы внутреннего контроля организации // Science Time. 2017. №7 (43).
9. Юркова Я.Ю., Бабич А.А. Управление рисками и использование риск-ориентированного подхода во внутреннем аудите // Университетская наука – региону: Материалы III-й ежегодной научно-практической конференции Северо-Кавказского федерального университета, Ставрополь, 14–30 апреля 2015 года / Под редакцией Ушвицкого Л.И., Яковенко Н.Н.; Институт экономики и управления. Том 2. Ставрополь: ООО «Издательско-информационный центр «Фабула», 2015. С. 224-226
10. Яневич П.В. Управление рисками и использование риск-ориентированного подхода во внутреннем аудите // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2010. № 1. С. 46-47.
11. Fedchenko E., Gusarova L., Vankovich I., Lysenko A., Volkova V. Organizational and methodological aspects of internal audit in public administration // Relacoes Internacionais no Mundo Atual. 2024. T. 1, № 43. С. 336-355.
12. Fedchenko E., Gusarova L., Timkin T., Vankovich I., Volkova V. Methodological approaches to assessing the quality of internal audit in the public administration sector of the Russian Federation // Universidad y Sociedad. 2024. T. 16, № 3. С. 383-395.
13. Глобальные тенденции внутреннего аудита. URL: https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/kz/Documents/risk/Внутренний%20аудит_18%20июня2020.pdf (дата обращения: 13.02.2025).
14. Официальный сайт Института внутренних аудиторов. URL: <https://www.iaa-ru.ru/news/lektsiya-o-vnutrennem-audite-dlya-studentov-finuniversiteta/> (дата обращения: 15.02.2025).

УДК 338.12

Д. П. Мариенко

ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»,
Москва, e-mail: dpmarienko@fa.ru

С. В. Чернова

ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»,
Москва, e-mail: lana.chernova.98@list.ru

ПРОЦЕССЫ ЦИФРОВИЗАЦИИ В ТУРИЗМЕ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

Ключевые слова: цифровая экономика, туризм, цифровизация, региональный туризм, бизнес-процессы.

В статье рассмотрены процессы цифровизации, цифровые технологии и инструменты, которые используются в туризме на региональном уровне, а также их влияние на туристскую отрасль. Выявлены направления цифровой трансформации туристской отрасли (внедрение туристских региональных платформ, использование big data, применение виртуальной реальности, систем управления PMS, применение искусственного интеллекта, систем онлайн бронирования и покупки, комплексные туристские приложения и т.д.) и их влияние на конкурентоспособность турпродукта на региональном уровне. Анализируется текущее состояние цифровизации туризма на региональном уровне, тенденции и особенности развития. Анализируется государственная стратегия развития процессов цифровизации в туризме, какие пути решения устанавливает стратегия, а также в каких направлениях будет проводиться развитие. Была проанализирована статистика цифровизации клиентского опыта в туризме в регионах Российской Федерации. Были систематизированы цифровые инструменты в туризме и создана их классификация, включающая как технологии клиентского пользования, так и технологии, используемые непосредственно организаторами туризма. На основе существующих инструментов цифровизации был выявлен алгоритм, способствующий более эффективному подбору цифровых инструментов для развития туризма на региональном уровне.

D. P. Marienko

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

S. V. Chernova

Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow,
e-mail: lana.chernova.98@list.ru

DIGITALIZATION PROCESSES IN TOURISM AT THE REGIONAL LEVEL

Keywords: digital economy, tourism, digitalization, regional tourism, business processes.

The article examines the processes of digitalization, digital technologies and tools that are used in tourism at the regional level, as well as their impact on the tourism industry. The directions of digital transformation of the tourism industry (the introduction of regional tourism platforms, the use of big data, the use of virtual reality, PMS management systems, the use of artificial intelligence, online booking and purchase systems, integrated travel applications, etc.) and their impact on the competitiveness of tourism products at the regional level are identified. The current state of digitalization of tourism at the regional level, trends and development features are analyzed. The state strategy for the development of digitalization processes in tourism is analyzed, which solutions are set by the strategy, as well as in which directions the development will be carried out. The statistics of digitalization of customer experience in tourism in the regions of the Russian Federation were analyzed. Digital tools in tourism have been systematized and their classification has been created, including both client-side technologies and technologies used directly by tourism organizers. Based on existing digitalization tools, an algorithm has been identified that facilitates a more efficient selection of digital tools for tourism development at the regional level.

Введение

В наше время цифровизация оказывает колоссальное влияние на экономику: благодаря технологиям обеспечивается круглосуточный доступ к рынкам, а также есть возможность проводить быстрые оплаты услуг и товаров. Особенно большое влияние цифровизация оказала на развитие туризма, упростив и сделав более надежными многие бизнес-процессы в нем: от бронирования отелей, до управления самими предприятиями с помощью информационных систем. Цифровизация в туризме представляет собой процессы внедрения и использования технологий для улучшения аспектов деятельности туристского бизнеса. Благодаря новым возможностям цифровые продукты в туризме – это не только онлайн-поиска тура, организации виртуальных экскурсий, но и специализированные инструменты управления ресурсами компании, а также программы онлайн-обучения и повышения квалификации работников сферы туризма [5, с.136].

Цифровые технологии обеспечивают не только более эффективное управление финансами туристского предприятия, но и помогают создать единую систему управления предприятием, которая дает возможность контролировать различные сферы деятельности туристским предприятием.

Цифровизация туризма на региональном уровне имеет свои особенности, например ориентацию на уникальные особенности региона, персонализированный опыт для туристов, повышение конкурентоспособности региона в туристской сфере и др. Цифровые технологии являются важными инструментами в достижении устойчивого развития региона, его экономики, социально-культурном развитии. Тем не менее, цифровизация в туризме на региональном уровне имеет ряд проблем, которые зависят от региона и его специфики. В связи с этим, использование тех или иных технологий может быть не так эффективно в развитии туризма на региональном уровне.

Целью исследования является изучение влияния цифровизации процессов в туризме и как процесс цифровизации отражается на туризме на региональном уровне, а также изучение особенностей и тенденции процесса цифровизации в сфере туризма на региональном уровне. Необходимо оценить влияние на конкурентоспособность регионального туристского продукта, а также

систематизировать и разработать классификацию инструментов цифровизации, выработать действия для успешного внедрения цифровых технологий в туризм на региональном уровне.

Материал и методы исследования

Различные аспекты поднятой темы рассматриваются в работах таких авторов, как: Морозов М.А. [3,4], Морозова Н.А. [4] и Мухоморова И.В. [5], а также нормативно-правовой документ «Стратегия развития туризма в Российской Федерации до 2023 года» [6]. Стоит отметить, цифровизация процессов в экономике – динамично развивающийся процесс, в связи с чем данный аспект требует дальнейшего изучения.

Используются такие методы исследования, как анализ существующих тенденций и процессов цифровизации, а также систематизация классификация используемых в туризме инструментов цифровизации.

Результаты исследования и их обсуждение

Цифровизация в современном мире стала не просто неотъемлемой частью развития экономики, образования и множества других сфер нашей жизни. Сегодня цифровизация в широком смысле и её инструменты не дополняют обычные физические технологии и системы, а полностью заменяют их, создавая совсем иные экономические, юридические и технические парадигмы.

Цифровизация в туризме выполняет несколько функций:

- Повышение доступности информации, легкость ее получения
- Упрощение процедуры бронирования и покупки
- Повышение качества обслуживания
- Содействие продвижению региона и др.

Для лучшего понимания проникновения цифровизации в сферу туризма, нужно выделить тенденции, которые существуют в туризме благодаря использованию цифровых технологий:

- Использование мобильных приложений (комплексных туристских приложений, дающих пользователям доступ к информации, картам, дестинациям и другим возможностям).
- Использование VR и AR (виртуальная и дополненная реальности дают возможность удаленного путешествия и др.).

• Использование big data (больших данных) помогают хранить и анализировать большие объемы данных о путешествиях, туристах и т.д.) и другие тенденции.

Отдельно стоит обратить внимание на государственное регулирование и развитие вопроса цифровизации в туризме. Были созданы единые реестры субъектов туристского рынка (реестры гостиниц, горнолыжных трасс, туроператоров, экскурсоводов и другие), а также сервисы для взаимодействия предпринимателей и государства, напрямую не связанные с туризмом, но косвенно его затрагивающие [3].

В существующей Стратегии развития туризма в Российской Федерации на период до 2035 года существует раздел, посвященный внедрению цифровых технологий, который содержит ключевые направления, признающиеся приоритетными. Стратегия развития туризма направлена на развитие туристской инфраструктуры не только в развитых курортах, но и создание новых точек притяжения туристов в регионах. Стратегия включает в себя ряд положений, которые направлены на развитие цифровых технологий в туризме на региональном уровне и не только. Они включают в себя [6, с. 49]:

- оказание государством услуг в сфере туризма и гостеприимства через электронные формы;
- создание системы электронного документооборота для предоставления отчетности субъектами туристского рынка;

• внедрение государственных информационных систем обеспечения туризма, консолидирующих все данные.

Акцентируя внимание на одной из мер, представленной в стратегии, а именно» Модернизация и развитие пользовательских интерфейсов и функций национального портала в сочетании с цифровизацией инструментов продвижения», стоит акцентировать внимание на туристских порталах регионов, так как часто туристы опираются именно на них в своих путешествиях и поиске информации. В 2021 году НИУ ВШЭ провели сравнение популярности туристских порталов регионов, в результате чего лидирующие позиции заняли Москва и Санкт-Петербург (рисунок 1), что также подкрепляет утверждение о том, чем больше турпоток, тем большее в регионе развито инфраструктура, соответственно, потребность в более качественном внедрении и ведении цифровых ресурсов выше. Стоит отдельно выделить туристский портал города Санкт-Петербурга, которые каждый год признается одним из лучших туристских порталов России. Он имеет наиболее полную информацию о городе, о его достопримечательностях, об особенностях транспорта, о местах питания, об актуальных событиях в городе. Напротив, на момент проведения исследования, туристских порталов вовсе не имели несколько регионов РФ: Еврейский автономный округ, Республика Марий Эл и др. [1].

Позиция в рейтинге	ПОРТАЛ	РЕЙТИНГ (R)	ОЦЕНКА (S)
1	г. Санкт-Петербург	33,4	56,6%
2	Московская область	29	49,2%
3	Федеральный охват - Национальный туристический портал https://russia.travel/ (Ростуризм России)	28	47,5%
4	Федеральный охват - RUSS PASS https://russpass.ru/ (Комитет по туризму г. Москвы)	27,8	47,1%
5	Новосибирская область	25,4	43,1%
6	Саратовская область	22	37,3%
7	Псковская область	21	35,6%
8	Алтайский край	18,1	30,7%
9	Тульская область	18	30,5%
10 – 11	Республика Бурятия	17,5	29,7%

Рис. 1. Топ 10 рейтинг цифровизации туристских порталов регионов России [1]

Как отмечают некоторые эксперты, сфера туризма и гостеприимства по своей сути изначально представляет экосистему, поскольку состоит, как указывалось выше, из нескольких взаимосвязанных сегментов [4]. Идея туризма как экосистемы фигурирует и в вышеназванной Стратегии развития туризма в Российской Федерации на период до 2035 года, и её реализация и поддержка в виде онлайн-платформы, объединяющей всех субъектов туристского рынка, определяется одной из важнейших задач для развития отрасли в целом. Для её выполнения также закреплены пути решения, которые должны значительно улучшить туристскую привлекательность туристских предприятий на региональном уровне, например [6, с. 41]:

- разработка рейтинга туристической привлекательности субъектов РФ и электронной системы оценки качества услуг;
- вовлечение самозанятых субъектов туристского рынка через электронную платформу;
- создание мультиязычной среды в отрасли, для роста привлекательности отрасли и качества обслуживания;
- использование искусственного интеллекта и технологии больших данных с целью формирования персонализированного продукта;
- внедрение электронной туристской карты гостя на территории России;
- внедрение технологий виртуальной реальности в процесс ознакомления с туристскими ресурсами страны и др.

Исходя из обозначенных инструментов достижения разносторонней цифровизации туризма и гостеприимства можно сделать вывод о том, что, во-первых, сфера цифровизации не испытывает дефицита внимания, и ей при отводится большая роль в развитии всей индустрии. Во-вторых, качество оказываемых услуг будет расти, как с точки зрения персонализации, так и безопасности, и ряда других показателей.

Цифровизация процессов, как было сказано ранее, оказывает большое влияние конкурентоспособность туристских регионов, предоставляя ряд преимуществ, таких как: повышение узнаваемости за счет возможности более эффективного продвижения турпродукта и формирования позитивного имиджа; улучшение качества обслуживания благодаря персонализации и оперативной реакции на возникшие проблемы; создание новых турпродуктов с использованием

цифровых технологий; привлечение ресурсов и инвестиций в регион для развития как туристской, так и экономической инфраструктуры.

Анализ существующего уровня цифровизации туризма позволяет выделить разнообразные инструменты, более или менее успешно реализуемые на региональном уровне. Внедрение новых цифровых решений, направленное на повышение доступности локальных туристских продуктов и улучшение предоставляемого сервиса, открывает ряд возможностей, описанных выше. Например, повышение информированности [2].

Благодаря существующему исследованию Фонда Сколково, можно увидеть уровень цифровизации ряда регионов РФ. Исследователями был разработан «индекс цифровизации клиентского опыта в туризме», который включает сравнение регионов по внедрению и различных технологий в пользование. Было проведено сравнение по 30 метрикам (что включает внедрение Big data, умный отель, NFT, туристские порталы, аренда и прокат транспорта и т.д.), по каждой из которых регионам были присвоены оценки от 0 до 4-х (рисунок 2). По результатам сравнения была создана таблица, согласно которой: Санкт-Петербург и Москва входят в первую десятку, первое место занимает Калининградская область, второе - Татарстан, а третье - Краснодарский край. Стоит отметить, что два последних места: 47 и 48 занимают Республики Саха и Кабардино-Балкария соответственно, что подкрепляет и вышеупомянутое исследование НИУ ВШЭ, согласно которому данные регионы не имеют своих туристских порталов, что значительно влияет и на цифровой клиентский опыт [7, с.13]. Еще раз подтверждая исследование НИУ ВШЭ, согласно данным Сколково, показатель Санкт-Петербурга в категории «туристский портал, соцсети» составляет 4 балла из 4, в отличие от Кабардино-Балкарии, у которой по этой категории лишь 2 балла из 4 [7, с.11].

Для осуществления успешного развития туризма на региональном уровне в Российской Федерации, необходимо грамотное применение цифровых технологий, которые должны быть актуальными для определенной территории. В связи с этим существует необходимость в классификации и систематизации инструментов цифровизации. Благодаря классификации можно упростить процесс планирования и реализации стратегий цифровизации.

№	Регион	Балл	№	Регион	Балл	№	Регион	Балл
1	Калининградская обл.	79	17	Московская обл.	64	33	Хакасия	60
2	Татарстан	77	18	Карелия	64	34	Тверская обл.	60
3	Краснодарский кр.	76	19	Тюменская обл.	64	35	Воронежская обл.	60
4	Ярославская обл.	75	20	Мурманская обл.	64	36	Владимирская обл.	59
5	С.Петербург	73	21	Новосибирская обл.	63	37	Калужская обл.	59
6	Москва	72	22	Башкортостан	63	38	ХМАО - Югра	59
7	Новгородская обл.	72	23	Ростовская обл.	63	39	Сахалинская обл.	59
8	Крым	70	24	Приморский кр.	63	40	Омская обл.	57
9	Саратовская обл.	69	25	Красноярский кр.	62	41	Нижегородская обл.	56
10	Камчатский кр.	68	26	Алтайский кр.	61	42	Белгородская обл.	56
11	Тульская обл.	67	27	Самарская обл.	61	43	Алтай	56
12	Волгоградская обл.	66	28	Иркутская обл.	61	44	Астраханская обл.	56
13	Челябинская обл.	65	29	Свердловская обл.	61	45	Хабаровский кр.	55
14	Кемерово – Кузбасс (область)	65	30	Бурятия	61	46	Псковская обл.	54
15	Ленинградская обл.	65	31	Пермский кр.	60	47	Саха (Якутия)	52
16	Ставропольский кр. (КавМинВоды)	64	32	Дагестан	60	48	Кабардино-Балкарская	52

Рис. 2. Суммарный индекс-рейтинг цифровизации по ряду регионов РФ [7]

Предлагаемая классификация инструментов цифровизации туризма на региональном уровне основывается не только на функциональном принципе, отражающем основные этапы взаимодействия с туристом, но и на критериях, связанных с целями использования (какие цели помогает достичь инструмент), типом данных (какие данные использует инструмент при работе) и технологической основой (какие технологии использует инструмент). Функциональный принцип является ядром классификации, отражая роль инструмента от первого привлечения внимания и формирования интереса к региону, и до формирования лояльности клиентов. Этот принцип позволит наиболее полно и систематично представить существующие инструменты цифровизации туризма на региональном уровне, облегчая их понимание, оценку и применение в практической деятельности. В соответствии с заданными критерием предлагается следующая классификация:

1. Инструменты привлечения и информирования туристов о существующих в регионе туристических продуктах и услугах (туристские порталы и сайты регионов (например, портал республики Карелия – Visit Karelia), использование социальных сетей, цифровые карты, онлайн реклама и т.д.). Анализ поведения пользователей на сайте (например, самые просматриваемые разделы, или время, проведенное на странице) позволяет оптимизировать контент и акцентировать внимание на определенных дестинациях региона, например, на набережной Калининграда.

2. Инструменты бронирования и заказа туристских услуг (онлайн платформы бронирования и покупки билетов (Tutu.ru, Ostrovok.ru и др.) и собственные онлайн платформы отелей и предприятий туризма, системы бронирования туров и экскурсий и др.). По данным аналитической компании Statista, онлайн бронирование жилья и билетов составляет около 60% от общего объема бронирований в сфере туризма в России, в связи с чем инструменты бронирования являются одними из самых востребованных инструментов.

3. Инструменты навигации туристов во время поездки (интерактивные карты (Яндекс. Карты, 2ГИС и т.д.) и GPS системы, аудиогиды и QR коды на территориях дестинаций и др.). Например, в Калининградской области представлены все вышеперечисленные интерактивные карты, в отличие от республики Крым, где многие GPS работают нестабильно.

4. Инструменты сбора и анализа данных о туристической активности в регионе (CRM системы, платформы аналитики (Google analytics и др.), сбор обратной связи и использование персональной информации, предоставленной клиентами). Так, Google analytics позволяет собирать данные о посещениях туристских порталов, НИУ ВШЭ выяснило, что в месяц у портала Московской области около 860 000 посещений [1].

5. Инструменты управления туристскими ресурсами (системы управления бизнесом PMS и RMS). Внедрение PMS в гостиничном комплексе сокращает время регистрации заезда и выезда примерно в два

раза, а также повышает эффективность работы персонала и увеличивает загрузку номерного фонда.

Таким образом, для достижения эффективности цифровизации процессов в туризме на региональном уровне необходимо придерживаться алгоритма, который поможет достичь наиболее плодотворно использовать цифровые инструменты. Во-первых, выявить наиболее актуальные направления развития региона. Во-вторых, нужно оптимизировать процессы внедрения и использования технологий, основываясь на специфике целевой аудитории и особенностях региона. В-третьих, для определения успешности использования цифровой технологии, необходимо проводить анализ эффективности используемых стратегий. При необходимости разрабатывать но-

вые стратегии и решения чтобы достичь максимальной пользы.

Заключение

Подводя итог можно отметить, что цифровизация играет важную роль в развитии туризма на региональном уровне. Новые технологии позволяют персонализировать продукт, удовлетворяя больше потребностей туристов, что помогает формировать позитивный туристский имидж, хранить большие объемы данных и т.д. Стоит подчеркнуть, что процесс цифровизации туризма на региональном уровне активно развивается, но для более эффективного использования цифровых инструментов, необходимо проанализировать актуальные направления развития, и, основываясь на этом, использовать нужные цифровые инструменты.

Библиографический список

1. В НИУ ВШЭ оценили туристические порталы российских регионов // Daily.HSE [Электронный ресурс]. URL: <https://daily.hse.ru/post/v-niu-vshe-otsenili-turisticheskie-portaly-rossijskih-regionov> (дата обращения: 25.02.2025).
2. Какие цифровые инструменты помогают развивать внутренний туризм в России // РБК. 2024. 29 марта [Электронный ресурс]. URL: <https://companies.rbc.ru/news/B5aeXWFy8F/kakie-tsifrovyye-instrumentyi-pomogayut-razvivat-vnutrennij-turizm-v-rossii/> (дата обращения: 13.02.2025).
3. Морозов М.А., Морозова Н.С. Концепция цифровой экосистемы индустрии туризма и гостеприимства // Современные проблемы сервиса и туризма. 2020. Т. 14, № 4. С. 27–36. DOI: 10.24411/1995-0411-2020-10402.
4. Морозов М.А., Морозова Н.С. Цифровая экосистема национального туризма и гостеприимства // Экономика и управление гостеприимством территории: Сборник материалов международной научно-практической конференции, Великий Новгород, 21 мая 2021 года / Под редакцией М.В. Кивариной, Н.Н. Юриной. Великий Новгород, 2021. С. 70-74.
5. Мухоморова И.В. Цифровизация и управление бизнес-процессами в сфере туризма и гостеприимства // Modern Economy Success. 2022. № 3. С. 136–138.
6. Стратегия развития туризма в Российской Федерации до 2035 года: утв. распоряжением Правительства Российской Федерации от 20 сентября 2019 г. № 2129-р // Официальный интернет-портал правовой информации [Электронный ресурс]. URL: <http://publication.pravo.gov.ru/Document/View/0001201909240003> (дата обращения: 10.02.2025).
7. Стрелова О. Индекс цифровизации клиентского опыта DCI в туризме. М.: Фонд «Сколково», 2023. [Электронный ресурс]. URL: <https://disk.sk.ru/index.php/s/TTD5erOgZ5JPukW> (дата обращения: 26.02.2025).

УДК 336.767.3:336.3

М. Ш. Меджидов

ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова», Москва,
e-mail: mikayil.majidov@gmail.ru

ФОРМИРОВАНИЕ ДОХОДНОСТИ И СТОИМОСТИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ОБЛИГАЦИЙ: КЛАССИФИКАЦИЯ ФАКТОРОВ И РАЗРАБОТКА СИСТЕМЫ МОДЕЛЕЙ ИХ ОЦЕНКИ

Ключевые слова: облигации, оценка стоимости, доходность облигаций, кривая бескупонной доходности, метод главных компонент.

Статья посвящена исследованию и систематизации основных факторов, влияющих на стоимость и доходность ОФЗ. Приведены исследования иностранных и отечественных ученых, оценивающие влияние различных факторов на доходность и стоимость облигаций разных стран. В результате анализа различных факторов и принципа их влияния предложена их классификация на три основные группы: монетарные (оказывающие влияние на монетарную политику), фискальные (характеризующие государство как заемщика) и глобальные (сигнализирующие об объеме внешнего спроса на облигации). Далее проводится анализ данных и разработка системы моделей для проведения оценки стоимости и доходности облигаций. Оценка проводится с помощью доходного подхода. В качестве дисконтирующих ставок используются смоделированные значения кривой бескупонной доходности ОФЗ, что позволяет проводить оценку при различных экономических условиях. Для моделирования применен метод главных компонент, позволивший выделить три ключевые компоненты: уровень, наклон и выпуклость кривой. Структурные изменения рынка после 2022 года, включая санкции и уход нерезидентов, исследуются через F-тесты и корреляционно-регрессионный анализ, выявившие рост волатильности и усиление влияния фискальных факторов. Для учета рыночных режимов предложена скрытая марковская модель, интегрирующая динамику ключевых переменных. Результаты демонстрируют, что разработанная система моделей позволяет оценивать стоимость ОФЗ в различных экономических условиях, учитывая взаимосвязь факторов и структурные сдвиги. Исследование вносит вклад в понимание механизмов формирования доходности и стоимости государственных облигаций в условиях российской экономики.

М. Sh. Medzhidov

Plekhanov Russian University of Economics, Moscow,
e-mail: mikayil.majidov@gmail.ru

FORMATION OF YIELD AND VALUE OF GOVERNMENT BONDS: CLASSIFICATION OF FACTORS AND DEVELOPMENT OF A SYSTEM OF MODELS FOR THEIR ASSESSMENT

Keywords: bonds, valuation, bond yields, coupon-free yield curve, principal component method.

The article studies and systematizes the main factors affecting the valuation of Russian government bonds (OFZ). The article presents studies by foreign and domestic scientists assessing the impact of various factors on the yield and value of bonds in different countries. As a result of the analysis of various factors and the principle of their influence, their classification into three main groups is proposed: monetary (influencing monetary policy), fiscal (characterizing the state as a borrower) and global (signaling the volume of external demand for bonds). Next, the data is analyzed and a model system is developed to evaluate the value and profitability of bonds. The assessment is carried out using a revenue approach. The modeled values of the coupon-free yield curve of OFZ are used as discount rates, which allows for an assessment under various economic conditions. The principal component analysis was used for modeling, which made it possible to identify three key components: the level, slope and bulge of the curve. Structural changes in the market after 2022, including sanctions and the departure of non-residents, are being investigated through F-tests and correlation regression analysis, which revealed an increase in volatility and an increase in the influence of fiscal factors. To account for market regimes, a hidden Markov model is proposed that integrates the dynamics of key variables. The results demonstrate that the developed model system makes it possible to estimate the value of OFZs in various economic conditions, taking into account the interrelation of factors and structural shifts. The research contributes to understanding the mechanisms of formation of valuation of government bonds in the Russian economy.

Объектом исследования в данной работе является рынок облигаций федерального займа.

Цель исследования – разработать систему моделей, позволяющую проводить оценку стоимости и доходности облигаций федерального займа с учетом особенностей российского рынка.

Облигации федерального займа (далее – ОФЗ) являются ключевым инструментом финансирования государственного долга, при этом, доходности таких облигаций служат ориентиром для всего облигационного рынка России. Последние годы предложение ОФЗ стало расширяться, в то время как его ликвидность заметно сократилась на фоне повышения рисков и ухода нерезидентов. Займы на внешних рынках также стали невозможными в виду санкций, что привело к появлению нового инструмента – замещающие облигации. В таких условиях появляется большой спрос всех рыночных участников на выявление и систематизацию основных факторов, воздействующих на стоимость и доходность облигаций федерального займа.

Для выявления ключевых факторов обратим внимание на предложение и спрос на рынке ОФЗ: Минфин России является основным эмитентом, формирующим предложение на рынке государственных облигаций. Несмотря на отсутствие работ на эту тему на российском рынке, ряд исследований итальянского рынка гособлигаций подтверждает прямое влияние коммуникации

министерства финансов касаясь ожидаемого предложения [1], а также подтвержден эффект баланса спроса на аукционе на доходность государственных облигаций Великобритании [2]. Выбор министерством конфигурации срока до погашения облигации, которые он предлагает, транслирует рынку ожидания по давлению со стороны предложения на тот или иной участок кривой. Предложение ОФЗ формируется исходя из изменения бюджетного баланса и бюджетных правил. При оценке влияния бюджетного баланса на предложение ОФЗ важно фокусироваться на первичном структурном дефиците, а не на простой разнице между доходами и расходами, поскольку этот показатель дает более точную картину долгосрочных фискальных рисков и реальной потребности государства в заимствованиях. В отличие от номинального баланса, который может быть искажен краткосрочными факторами, такими как высокие или низкие цены на нефть, циклические колебания экономической активности и процентные платежи по существующему долгу, первичный структурный дефицит исключает эти временные эффекты и фокусируется на базовом финансовом положении государства при нормальных условиях. При детальном рассмотрении данных за период с 2017 по 2024 год можно заметить, что изменение первичного структурного баланса обратно пропорционально изменению предложения ОФЗ (рисунок 1).

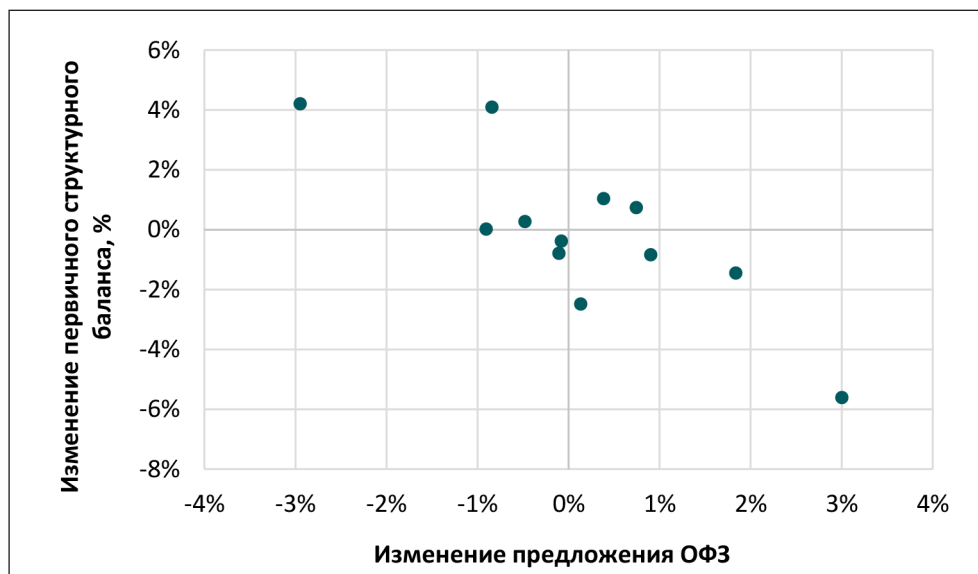


Рис. 1. Взаимосвязь изменения структурного баланса с изменением предложения ОФЗ 2017-2024 гг.
Источник: составлено автором

Рассмотренный выше фактор влияет напрямую на предложение облигаций. Однако, существует и ряд других факторов, которые характеризуют кредитные риски государства как заемщика. Исследования иностранных авторов [3-5] подтверждают данный эффект в ряде рынков, при этом, одно из исследований утверждает, что ожидаемый рост играет большую роль, что согласуется с концепцией адаптивных ожиданий рынка. Разрыв выпуска также является важным индикатором положения экономики в бизнес-цикле. Согласно исследованию Т. Раффинота [6], разрыв выпуска является сильным предиктором избыточной доходности облигаций США. В работе разных авторов исследуется ряд таких факторов, как соотношение денежной массы к ВВП [7,8], рост ВВП [9], а также соотношение долга к ВВП [10]. Такие факторы отражают то, насколько быстро экономика страны растет, и насколько денежная масса обеспечена совокупным продуктом, генерируемым экономикой. Все эти факторы можно выделить в отдельный класс фискальных, поскольку они влияют на доходность и стоимость облигаций через канал фискальной политики, проводимой государством, характеризуя его как заемщика.

Важно выделить инфляционные детерминанты, которые влияют как на фискальные факторы, так и на инфляцию такими факторами являются средняя цена на нефть Urals, курса доллара к рублю и состояние платежного баланса. Изменения в данных показателях в краткосрочном периоде не повлияют напрямую ни на баланс бюджета, ни на годовую инфляцию. Однако, в долгосрочной перспективе эти показатели определяют нефтяную часть доходов бюджета, что отражается на фискальных факторах, а в виду низкой эластичности спроса отечественного рынка к ценам на импорт порождает инфляцию. Также, ряд детерминант прямо влияет на инфляцию внутри страны. Среди таких факторов можно вывести разрыв выпуска, безработица, рост заработных плат. Данные детерминанты прямо влияют на текущую инфляцию и инфляционные ожидания, что влияет напрямую на монетарную политику, проводимую Банком России, который устанавливает ключевую ставку, что задает доходность краткосрочных инвестиций на денежном рынке и рынке облигаций. Все обозначенные выше факторы стоит выделять отдельно в класс монетарных, так

как они влияют на облигации через канал монетарной политики.

Выделенные классы монетарных и фискальных факторов отражают предложение на рынке, а также доходность инвестиций в краткосрочном и среднесрочном периоде. Существует также третья группа факторов, которые отражают спрос внешних инвесторов в отечественный рынок. Такой тип инвесторов (называемый «нерезидентами») имеет свою долгосрочную стратегию и более чувствителен к геополитическим рискам, чем к фискальному профилю или волатильности курсов валют. Согласно исследованиям [11], приход данного типа инвесторов на рынок сокращает доходности и увеличивает ликвидность рынка. Такие инвесторы в основном выбирают среднесрочные и долгосрочные выпуски [12-14]. Их присутствие на рынке также легко отследить в виду ежемесячных публикаций Банком России информации об их доле владения ОФЗ. Эти инвесторы также могут быть чувствительны к волатильности на мировых рынках, что может выражаться в росте ставок, либо в росте индекса VIX. Эту группу факторов можно учитывать отдельно, выделяя из в класс глобальных.

В рамках настоящего исследования выделено три основных класса. Первый класс – монетарные факторы, оказывающие влияние на монетарную политику, (которая быстро транслируется в стоимость любых процентных инструментов), второй класс – указывает на характеристику государства как заемщика и третий – факторы, сигнализирующие об объеме внешнего спроса на облигации. Таким образом, классификация включает в себя три основных класса факторов: монетарные, фискальные и глобальные.

Стоимость облигации состоит из приведенной чистой стоимости купонов, выплачиваемых за время владения облигацией и приведенной номинальной стоимости облигации. При этом, доходность облигации обычно измеряется с помощью средней доходности, при которой приведенная стоимость равна рыночной. Оценка стоимости и доходности облигаций в данном материале проводится с помощью доходного подхода на основе оцененной кривой бескупонных доходностей ОФЗ, где каждый купон облигации дисконтируется отдельно исходя из бескупонных доходностей на сроки погашения, соответствующие выплатам купонов

и номинала. Предложенная система моделей оценивает то, какая должна быть форма бескупонной кривой доходностей в различных экономических условиях, позволяет понимать вклад различных факторов в формирование доходностей и провести расчет стоимостей облигаций.

Для проведения системы моделей изначально проводится расслоение временных данных кривой бескупонной доходности МосБиржи методом главных компонент, в результате чего выделяются компоненты, характеризующие собой уровень, наклон и выпуклость кривой. Более детальное описание данного подхода описано в ряде статей. При получении системы моделей, проводится их оценка с использованием ряда влияющих факторов. Полученные элементы не коррелированы между собой, что позволяет инкапсулировать отдельно факторы, влияющие на долгосрочные облигации и краткосрочные облигации.

Первая компонента выделенная таким образом характеризует собой средний уровень ставок в экономике. На данную компоненту приходится более 90% вариации кривой доходностей [15], что в свою очередь делает компоненту наиболее важной в расчете (рис. 2).

Поведение рынка имеет свойство меняться и может быть продиктовано наличием ненаблюдаемых рыночных режимов. Под «режимами» подразумеваются временные периоды, когда поведение рынка меняется, что выражается изменении его статистических свойств: меняется средняя доходность или волатильность рынка, а также меняет-

ся чувствительность ставок к различным факторам, которые становятся для них более важными в тот или иной период. Однако, не существует отдельного индикатора, который мог бы обозначить тот или иной режим работы рынка. Для обнаружения таких режимов в данной работе предлагается использовать скрытую марковскую модель с меняющимися режимами.

Рассмотрим основные факторы, формирующие средний уровень номинальных ставок в экономике. В первую очередь он зависит от инфляционных показателей и проводимой Банком России монетарной политики, которые задают краткосрочный уровень ставок, что транслируется в доходности на более дальние периоды [16]. Во время геополитических и глобальных экономических кризисов происходит всплеск инфляции и отток капитала, что вынуждает Банк России вести себя более агрессивно, чаще и больше завышая ключевую ставку. Рыночные агенты начинают реагировать острее на новые инфляционные данные (индекс потребительских цен, инфляционные ожидания), что выражается в росте волатильности и уровне доходностей в рынке.

Согласно полученным выводам, уже можно сказать, что ставка Ruonia напрямую влияет на первую главную компоненту, также как и ключевая. Рыночная ставка Ruonia гораздо быстрее реагирует на изменение настроений рынка и включает в себя смену ожиданий относительно монетарной политики, в то время как показатель ключевой ставки гораздо менее волатилен, что видно на рисунке 3.



Рис. 2. Сравнение первой главной компоненты и среднего уровня кривой
Источник: составлено автором

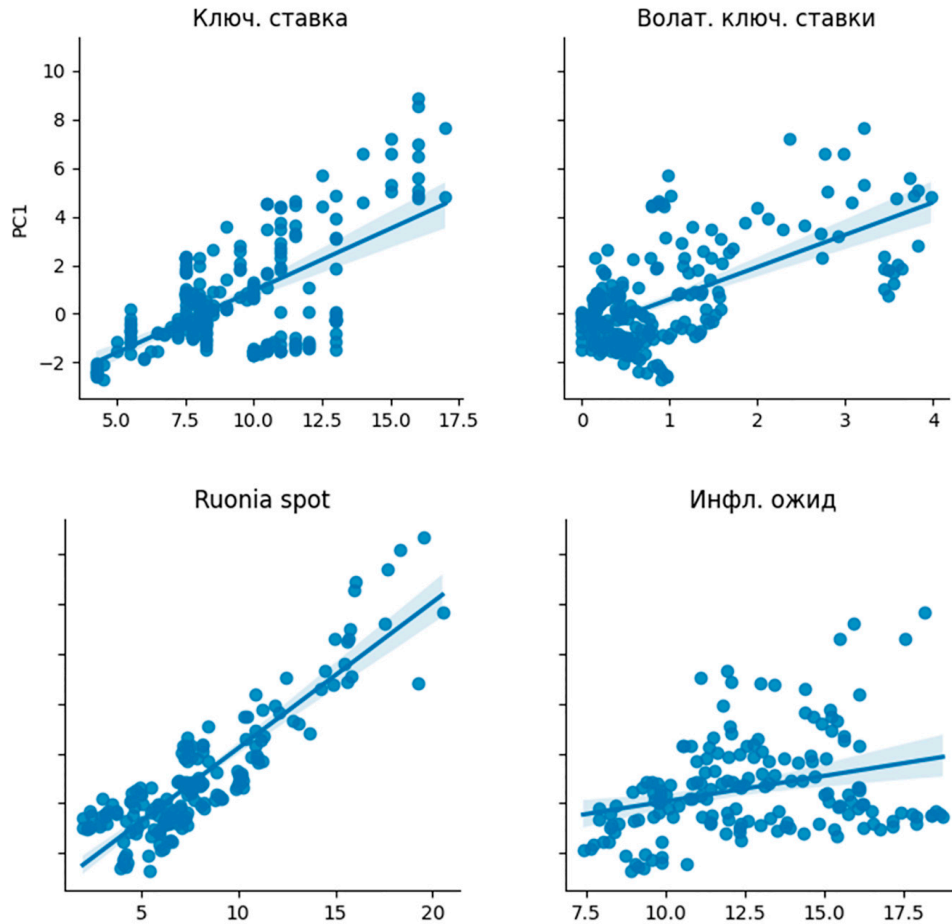


Рис. 3. Диаграммы рассеивания монетарных факторов и первой главной компоненты
Источник: составлено автором

Также прямое влияние на главную компоненту имеет и показатель волатильности ключевой ставки, в то время как взаимосвязь с инфляционными ожиданиями гораздо слабее. Изменение разрыва выпуска же напрямую влияет на уровень ставок: увеличение данного показателя свидетельствует о продолжении перегрева экономики, либо о восстановлении эконо-

мической активности во время рецессионных периодов.

На основе проведенных наблюдений и оценок, используем отобранные переменные в качестве объясняющих переменных в рамках марковской модели. С учетом выделенных переменных, опишем процесс формирования первой компоненты с помощью модели следующей формы (1) [17]:

$$PC1_t = \alpha_{S_t} PC1_{t-1} + \beta_{1S_t} \Delta Ruonia_t + \beta_{2S_t} \Delta \text{Разрыва выпуска}_t + \beta_{2S_t} \Delta \text{Инфляция}_t + \varepsilon_t, \varepsilon_t \sim N(0; \sigma_{S_k}^2)$$

$$P_S(S_t = s_t | S_{t-1} = s_{t-1}) = \begin{bmatrix} P_{00} & P_{10} \\ 1 - P_{00} & 1 - P_{10} \end{bmatrix}$$

Оценивая вторую и третью компоненту, отражающие наклон и выпуклость кривой, выделим основные исследования, изучающие природу формирования этого наклона (рис. 4). В работе [18], направленной на изучение свойств американского рынка, дела-

ется вывод о том, что фактор наклона, положительно коррелирует как с шоками инфляции спроса, так и с разрывом выпуска, что указывает на четкую связь с деловым циклом. Выводы были подтверждены и другим исследованием [19]. Также была выявлена

взаимосвязь между цен на нефть [20] и дефицита счета текущих операций и курса валют. В отечественных исследованиях было выделено влияние баланса бюджета и соотношения долга к ВВП, однако исследование не затрагивало наклон или выпуклость кривой доходностей отдельно [8]. Далее перейдем к исследованию российского рынка.

Исследуя кривую доходностей российского рынка, необходимо принимать во внимание санкции 2022 года и изменение структуры рынка после них (уход нерезидентов и отток капитала сократил ликвидность рынка, делая его более волатильным, уход рабочей силы и санкции спровоцировали рост заработных плат и рост стоимости импорта и так далее). Визуально реакция рынка ярко заметна: компоненты стали гораздо более волатильными. Для подтверждения гипотезы о структурном сдвиге, используем

F-тест для сравнения волатильности рынка до и после марта 2022 года.

Результаты теста отвергают нулевую гипотезу о том, что волатильность наклона кривой одинакова до и после обозначенной даты, однако не тест не выявил структурного изменения в волатильности третьей компоненты (таблица 1).

Таблица 1

Результаты F-теста

	PC2	PC3
F-статистика	3,31	1,02
p-значение	0,00	0,99

Источник: составлено автором.

Далее проведем корреляционно-регрессионный анализ для отобранных факторов до и после структурного сдвига (таблица 2).

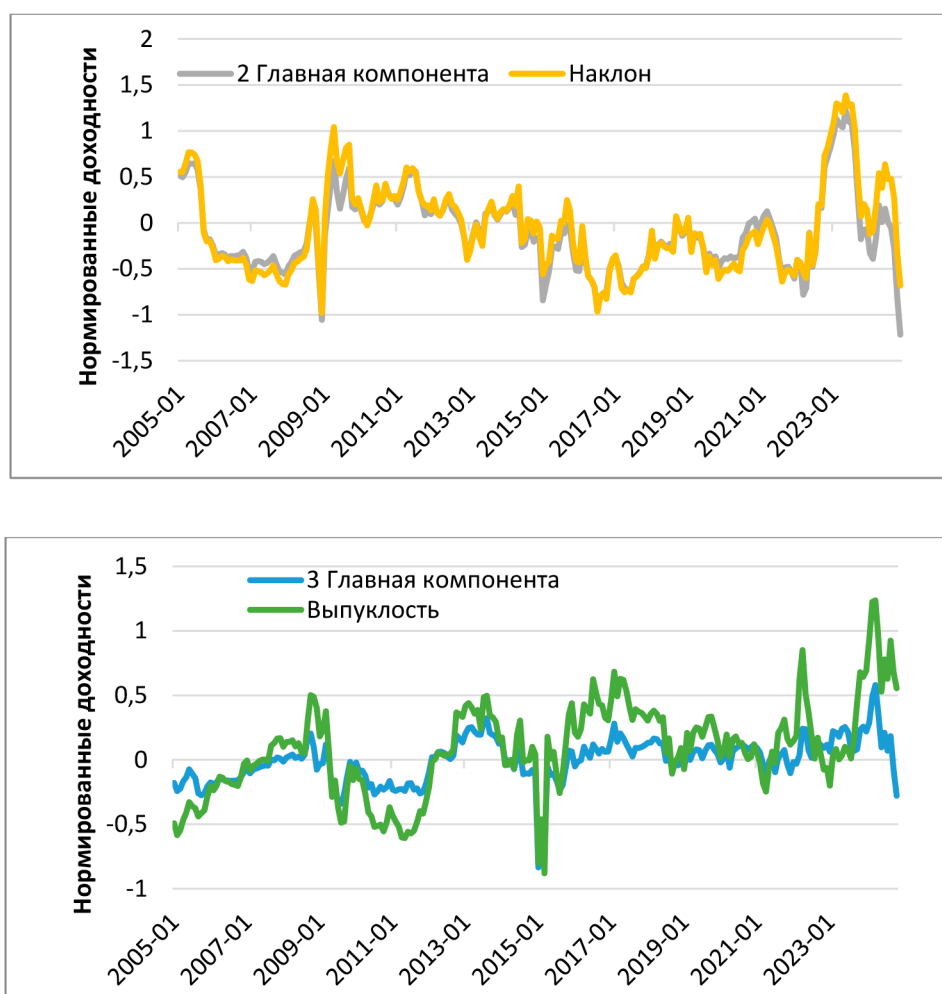


Рис. 4. Сравнение второй и третьей главной компоненты и характеристик кривой
Источник: составлено автором

Таблица 2

Результаты F-теста

Фактор	Общая выборка		До 2022		После 2022	
	PC2	PC3	PC2	PC3	PC2	PC3
Совокупный выпуск	-0,05	0,64	-0,3	0,55	-0,2	0,44
Разрыв выпуска	-0,2	0,29	-0,22	0,31	-0,17	0,52
PMImanufacturing	0,28	0,32	-0,1	0,29	0,57	0,06
МОЕХ	-0,08	0,09	-0,04	0,13	-0,28	-0,07
Долг/ВВП	0,05	0,2	-0,1	0,12	0,26	0,27
Рост реального ВВП	0,08	0,11	0,09	0,1	0,07	0,19
Изменение безработицы	0,07	-0,04	0,15	0,02	0,8	0,02
Urals	0,21	-0,02	0,37	0,01	-0,66	-0,24
Изменение ВВП	-0,09	0,08	-0,1	-0,04	-0,71	-0,06
Изменение реального ВВП	-0,08	0,05	-0,11	-0,05	-0,06	0,53
Баланс бюджета	-0,26	-0,17	-0,16	-0,1	-0,69	-0,44
Доля нерезидентов	-0,43	-0,08	-0,41	0,25	-0,12	-0,46
Libor SOFR	0,28	0,08	-0,08	-0,04	-0,83	0,05
VIX	-0,09	-0,03	0,14	-0,07	-0,12	0,06

Источник: составлено автором.

В виду частого изменения конфигураций бюджетных правил и фискальной политики трудно провести оценку влияния фискальных факторов на наклон и выпуклость кривой доходностей. При проведении корреляционного анализа стоит обратить внимание на то, что чувствительность второй и третьей главной компоненты к ряду фискальных факторов до 2022 года была гораздо ниже, чем после. Данное наблюдение можно объяснить резко возросшей ролью баланса бюджета и совокупного выпуска в экономике. Сильный фискальный импульс в данный момент является чрезмерно

стимулирующим для экономики, в то время как монетарная политика остается ограничительной. Именно по этой причине можно видеть, как изменение фискальных факторов становится все более важным для рыночных игроков. При рассмотрении корреляции первых разниц данных факторов относительно первых разниц третьей главной компоненты можно заметить, что самый высокий показатель корреляции дает фактор доли нерезидентов на рынке (41%). По результату оценок предложены две модели, оценивающие формирование второго и третьего компонента (2, 3).

$$\begin{cases} PC2_t = \alpha_1 PC2_{t-1} - \beta_1 \text{Разрыв выпуска}_t + \beta_2 \text{Urals}_t - \beta_3 \Delta \text{Доля нерезидентов} + \varepsilon_t, & t < 03.2022 \\ PC2_t = \alpha_2 PC2_{t-1} - \gamma_1 \text{Ruonia spot}_t - \gamma_2 \Delta \text{Бюдж. Баланс}_t + \gamma_3 \Delta \text{ВВП}_t + \varepsilon_t, & t > 03.2022 \end{cases}$$

$$PC3_t = \alpha_3 PC3_{t-1} + \theta_1 \text{Волатильность ключевой ставки}_t + \theta_2 \Delta \text{Доля нерезидентов}_t + \varepsilon_t$$

При моделировании второй компоненты, представляющей собой наклон кривой, для моделирования была применена модель авторегрессии с экзогенными переменными. Для данных в период с 2004 до 2022-го года были отсеяны и выделены следующие факторы: первые оценки разрыва выпуска и цена нефти марки Urals. Также, в модель был добавлен глобальный фактор, отражающий изменение доли нерезидентов

на российском рынке в виду их большего интереса к долгосрочным выпускам, что напрямую влияет на вторую компоненту. Уровень выпуклости можно описать авторегрессионной моделью с экзогенными переменными. Для моделирования данного фактора используются изменения ожидаемой инфляции, волатильность ключевой ставки и доли нерезидентов на местном рынке.

По итогу исследования был рассмотрен принцип влияния различных факторов на доходность и стоимость ОФЗ, в результате чего была предложена классификация ключевых влияющих факторов. Исследовано влияние монетарных, фискальных и глобальных факторов на стоимость и доходность облигации,

разработана система моделей, позволяющая проводить оценку стоимости и доходности облигаций федерального займа с учетом особенностей российского рынка, что позволяет проводить оценку стоимости любого выпуска облигаций федерального займа в различных экономических условиях.

Библиографический список

1. Stotz O. The response of equity prices to monetary policy announcements: Decomposing the announcement day return into cash-flow news, interest rate news, and risk // *Journal of International Money and Finance*. 2019. № 1. Vol. 99. DOI: 10.1016/j.jimonfin.2019.102069.
2. Fuhrer L.M., Giese J. Gilt auctions and secondary market dynamics // *Finance Research Letters*. 2021. № 9. Vol. 38. DOI: 10.1016/j.frl.2019.101400.
3. Chun A.L. Expectations, Bond Yields and Monetary Policy // *The Review of Financial Studies*. 2010. № 1. Vol. 24. P. 208–247.
4. Garg A., Mazzoleni M. The Natural Rate of Interest and Bond Returns // *SSRN Electronic Journal*. 2017. DOI: 10.2139/ssrn.3014649. URL: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3014649 (дата обращения: 11.02.2025).
5. Poghosyan T. Long-run and short-run determinants of sovereign bond yields in advanced economies // *Economic Systems*. 2014. № 1. Vol. 38. P. 100–114.
6. Raffinot T. Time-Varying Risk Premiums and Economic Cycles // *SSRN Electronic Journal*. 2017. DOI 10.2139/ssrn.2949914. URL: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2949914 (дата обращения: 01.02.2025).
7. Hsing Y., Hsieh W. Impacts of macroeconomic variables on the stock market index in Poland: new evidence // *Journal of Business Economics and Management*. 2012. № 2. Vol. 13. P. 334–343.
8. Родионова А.В. Факторы формирования доходности государственных ценных бумаг в странах БРИК: дис. ... канд. экон. наук. Москва, 2014. 220 с.
9. Sun X., Tsang K. Yield curve and the macroeconomy: Evidence from a DSGE model with housing // *Journal of Macroeconomics*. 2023. Vol. 75. P. 169–185.
10. Beck R. Do Country Fundamentals Explain Emerging Market Bond Spreads? // *SSRN Electronic Journal*. 2001. DOI: 10.2139/ssrn.917126. URL: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=917126 (дата обращения: 01.02.2025).
11. Beirne J., Renzhi N., Volz U. local currency bond markets, foreign investor participation and capital flow volatility in emerging Asia // *The Singapore Economic Review*. 2024. № 2. Vol. 69. P. 517–541.
12. Буторина А.Р. Специфика участия иностранных инвесторов на рынке облигаций федерального займа России // Проблемы и перспективы становления гражданско-правового общества: сборник статей по итогам Международной научно-практической конференции; в авторской редакции. Уфа: Стерлитамак: Агентство международных исследований, 2022. С. 32.
13. Рапохин И. Модель извлечения ожиданий относительно будущих краткосрочных процентных ставок из доходности ОФЗ // Серия докладов об экономических исследованиях. 2016. № 11. URL: https://cbr.ru/Content/Document/File/16729/wps_11.pdf (дата обращения: 18.02.2025).
14. Водянова В.В., Батарыкин С.А., Кузнецов Я.А. Системное представление участия нерезидентов на рынке облигаций федерального займа // *Вестник РГТУ. Серия Экономика. Управление. Право*. 2021. № 1. С. 45–55.
15. Меджидов М.Ш. Анализ драйверов изменения конъюнктуры процентных ставок в США // Проблемы экономики и юридической практики. 2023. Т. 19, № 6. С. 163–169.
16. Меджидов М.Ш. Эффект Фишера на российском рынке // Актуальные проблемы и перспективы развития инновационной экономики, управления и права – 2024. Калининград: Балтийский федеральный университет имени Иммануила Канта: РУСНАЙС, 2024. С. 487.
17. Cheng J. A transitional Markov switching autoregressive model // *Communications in Statistics – Theory and Methods*. 2016. № 10. Vol. 45. P. 2785–2800.
18. Dewachter H., Lyrio M. Macro Factors and the Term Structure of Interest Rates // *Journal of Money, Credit, and Banking*. 2006. № 1. Vol. 38. P. 119–140.
19. Santosa P., Sihombing P. Factors affecting the yield curve fluctuation of Indonesia government bond // *International Journal of Applied Business and Economic Research*. 2015. № 6. Vol. 13. P. 4073–4087.
20. Khan M.K., Teng J., Khan M.I. Asymmetric impact of oil prices on stock returns in Shanghai stock exchange: Evidence from asymmetric ARDL model // *PLoS ONE*. 2019. № 6. Vol. 14. P. 1–14. DOI: 10.1371/journal.pone.0218289. URL: <https://journals.plos.org/plosone/article?id=10.1371/journal.pone.0218289> (дата обращения: 05.02.2025).

УДК 336.7

С. О. Мусиенко

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

Д. С. Кузнецов

ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»,
Москва, e-mail: den.s.kuznetsov@gmail.com

ИССЛЕДОВАНИЕ РЫНКА ИСТОЧНИКОВ ЗАЕМНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ

Ключевые слова: корпоративные облигации, кредитование, источники финансирования, банковский сектор, экономический рост, рынок ценных бумаг.

В статье рассматривается роль заемных источников финансирования в деятельности коммерческих организаций, подчеркивается их значимость для развития и расширения бизнеса благодаря высокой скорости и доступности привлечения средств, а также эффекту «налогового щита». В фокусе исследования – сравнение двух основных источников заемного финансирования: облигационных займов на рынке ценных бумаг и банковских кредитов. Рынок корпоративных облигаций обладает большим разнообразием выпускаемых инструментов под конкретные задачи эмитента. Российский рынок долгового капитала сталкивается с проблемами, такими как высокая концентрация государственных компаний-эмитентов и нестабильный объем корпоративных выпусков. Решение этих проблем, наряду с развитием рынка, повысит его привлекательность для всех участников. Корпоративное кредитование занимает более высокую долю среди источников корпоративного финансирования, а рынок характеризуется высоким качеством андеррайтинга заемщиков. Ключевая проблема банковского сектора РФ – низкая конкуренция и концентрация корпоративных кредитов в узком кругу банков. Развитие экосистемного подхода, характерного для крупных игроков, может усилить эти риски. Кредитным организациям необходимо поддерживать баланс между традиционным кредитованием и развитием инструментов финансового рынка.

S. O. Musienko

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

D. S. Kuznetsov

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

MARKET RESEARCH OF ENTERPRISES' DEBT FUNDING SOURCES: COMPARATIVE ANALYSIS

Keywords: corporate bonds, lending, funding sources, banking sector, economic growth, capital markets.

The article examines the role of enterprises' debt funding sources, emphasizing their importance for the development and expansion of business due to the high speed and accessibility of raising funds, as well as the "tax shield" effect. The focus of the study is a comparison of two main sources of debt financing: corporate bonds and corporate loans. The corporate bond market has a wide variety of instruments issued for the specific objectives of the issuer. The Russian debt capital market faces challenges such as a high concentration of state-owned issuers and an unstable volume of corporate issues. Solving these problems, along with developing the market, will increase its attractiveness for all participants. Corporate lending has a higher share of market among sources of corporate financing, and the market is characterized by high quality underwriting of borrowers. The key problem of the Russian banking sector is low competition and the concentration of corporate loans in a narrow circle of banks. The development of an ecosystem approach, characteristic of large players, may increase these risks. Credit institutions need to maintain a balance between traditional lending and the development of financial market instruments.

Введение

В деятельности любой коммерческой организации заемные источники финансирования играют значимую роль. Благодаря преимуществам, которыми обладают заемные источники финансирования по сравнению с собственными, развитие и расширение бизнеса зачастую происходит именно за счет первых. К таким преимуществам следует относить и более высокую скорость и доступность привлечения средств в большем объеме одновременно, и более дешевую стоимость привлечения с учетом проявления эффекта «налогового щита». По данным Росстата в структуре источников инвестиций в основной капитал (без учета субъектов малого и среднего предпринимательства) доля привлеченных средств в среднем за последние 10 лет составляет 48%, из них 18% приходится на бюджетные средства [1]. Таким образом, в среднем за последние 10 лет источниками финансирования инвестиций в основной капитал на 1/3 являются заемные средства.

Если рассматривать источники заемного финансирования с точки зрения возможных видов и используемых инструментов, то следует отметить, что в наиболее укрупненной классификации к ним будут относиться инструменты финансового рынка (в первую очередь, облигации), банковские кредиты и кредиторская задолженность [2]. Отдельные виды привлечения заемного или гибридного финансирования, такие как лизинг, а также различные виды коллективного финансирования, включая краудфандинг, краудлендинг и краудинвестинг, в данном исследовании анализироваться не будут по двум основным причинам. Во-первых, часть из них не связана с возможностью приобретения объекта инвестирования в собственность. Во-вторых, объемы таких сделок пока недостаточны, чтобы говорить о широком применении (хотя на сегодняшний день именно развитие различных инвестиционных платформ рассматривается как перспективная альтернатива существующим традиционным инструментам рынка [3]). Использование кредиторской задолженности также не будет являться объектом анализа, поскольку привлеченные таким образом заемные средства направляются преимущественно на финансирование текущей операционной деятельности организации, а не на долгосрочное инвестирование и развитие. Таким образом, объектом срав-

нительного анализа в данном исследовании является рынок ценных бумаг, на котором организации могут привлечь заемное финансирование через выпуск облигационного займа, и банковский сектор, который предоставляет организациям различные корпоративные кредитные продукты.

Актуальность проведения сравнительного анализа заемных источников финансирования связана с тем, что выбор источника финансирования оказывает влияние на ее экономическую безопасность [4], чистые денежные доходы [5], а также стоимость привлечения капитала [6]. В свою очередь развитие и расширение деятельности организаций, в том числе за счет заемных источников финансирования, стоимость которых зависит от денежно-кредитной политики, оказывает влияние на общую динамику социально-экономических показателей страны [7]. Таким образом, **целью исследования** является выявление общих и частных характеристик рассматриваемых источников заемного финансирования организаций, а также выявление тенденций на российском рынке банковского кредитования и долговых ценных бумаг.

Материалы и методы исследования

Ключевым вопросом при проведении сравнительного анализа привлечения денежных средств на рынке долговых ценных бумаг и на рынке банковского кредитования является сопоставление таких характеристик как объем привлеченных на них средств и распределение объема привлечения средств по видам экономической деятельности. Помимо этого, на основании трендового анализа определяются основные тенденции и динамика изменения на рассматриваемых рынках. С помощью качественного анализа процессов привлечения и использования заемного финансирования через банковский сектор и облигационные займы выявляются сходства и различия анализируемых инструментов.

Результаты исследования и их обсуждение

1. Рынок ценных бумаг – выпуск облигаций

Рынок рублевых облигаций, в отличие от европейских рынков долгового капитала, имеет не такую долгую историю и продолжает активно развиваться как в части объемов выпуска и многообразия эмитентов, так и в части совершенствования законодательной базы.

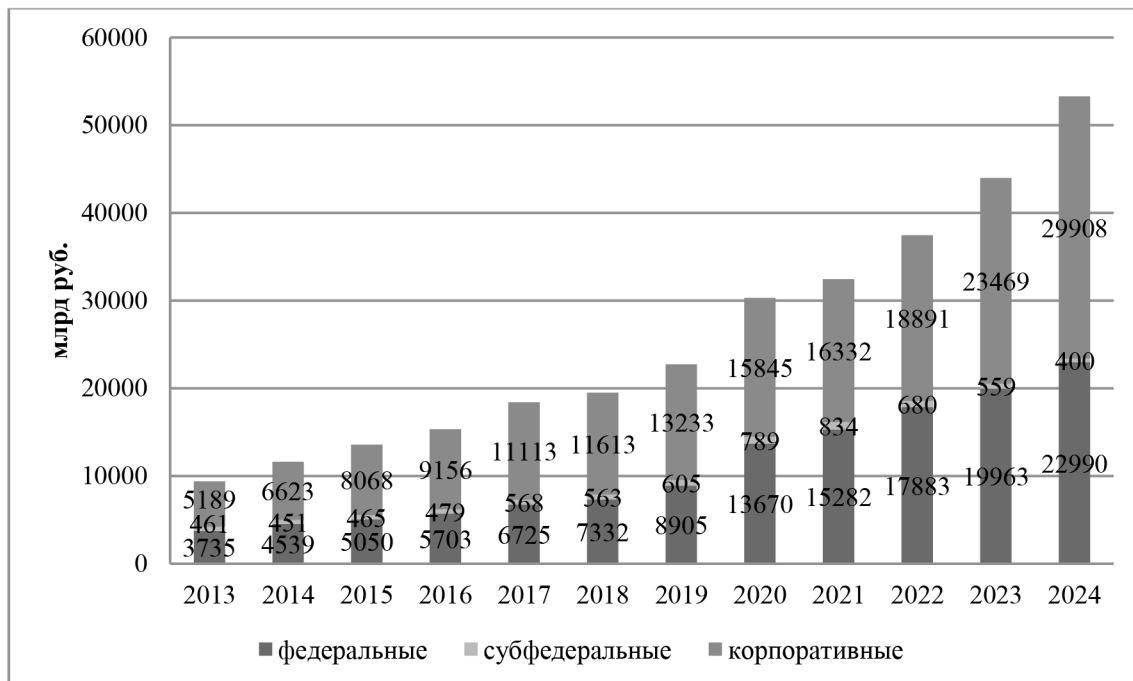


Рис. 1. Объем рублевого облигационного рынка в обращении, 2013-2024 гг., млрд руб.
Источник: по данным БК Регион [8]

Однако за последние 30 лет российский рынок облигаций проделал колоссальный путь от первых ГКО (государственных краткосрочных облигаций) до продуктов со сложноструктурированным купоном, привязанным к другим рыночным инструментам. Российский рынок долгового капитала стал серьезной площадкой для привлечения капитала компаниями и государством, на котором уже сложилась вполне определенная структура и особенности.

Значительную роль на рынке облигации играют не только государственные структуры, выпускающие treasury bonds, но и корпоративные эмитенты. На сегодняшний день среди российских компаний различных секторов сложились устойчивые механизмы по привлечению долгового капитала через облигации.

В России рынок корпоративных облигаций ненамного обгоняет рынок государственных заимствований, при этом в относительном выражении за последние годы их доля сократилась (рис. 1). На 01.01.2025 объем корпоративных облигаций в обращении 29 908 млрд рублей, что более чем в 6 раз превосходит аналогичный показатель на начало 2014 года.

На рынке корпоративных облигаций на 1 января 2025 в обращении на Московской бирже находилось 4233 выпусков 603 эми-

тентов. Максимальную долю на рынке составляет нефтегазовый сектор с объемом более 8 трлн руб. или 26,8% от общего объема корпоративных облигаций в обращении. На втором месте с долей рынка 12,8% находятся облигации финансового сектора (включая облигации институтов развития: Дом.РФ, ИА Дом.РФ и ВЭБ.РФ) общим объемом 3,8 трлн руб. На третьем месте с долей рынка 12,1% находятся банковские облигации общим объемом 3,6 трлн руб. Таким образом, на финансовый сектор приходится совокупно порядка 25% от общего объема корпоративных облигаций в обращении, кроме того, порядка 1,0% рынка занимают облигации МФО (микрофинансовых организаций), что делает его отраслью-лидером (по классификации ОКВЭД).

Это связано с трендом на российском рынке создавать «проектные компании» – SPV (special-purpose vehicle) для эмиссии облигаций. Такая ситуация начала складываться еще в начале 2000-х, когда на рынке преобладали выпуски на SPV с поручительством от материнской либо операционной компании. Такая структура позволяла обходить требование Федерального закона от 22.04.1996 N 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг», по которому размер необеспеченного выпуска не мог превышать величины уставного капитала эмитента. К таким организа-

циям относится, например, компания ООО «Газпром Капитал» (по классификации ОК-ВЭД – финансовая компания), занимающаяся привлечением финансирования для ПАО «Газпром» (организация нефтегазового сек-

тора) путем размещения рублевых облигаций. Такая ситуация не позволяет достоверно определить на основании данных Банка России распределение отраслей эмитентов корпоративных облигаций.

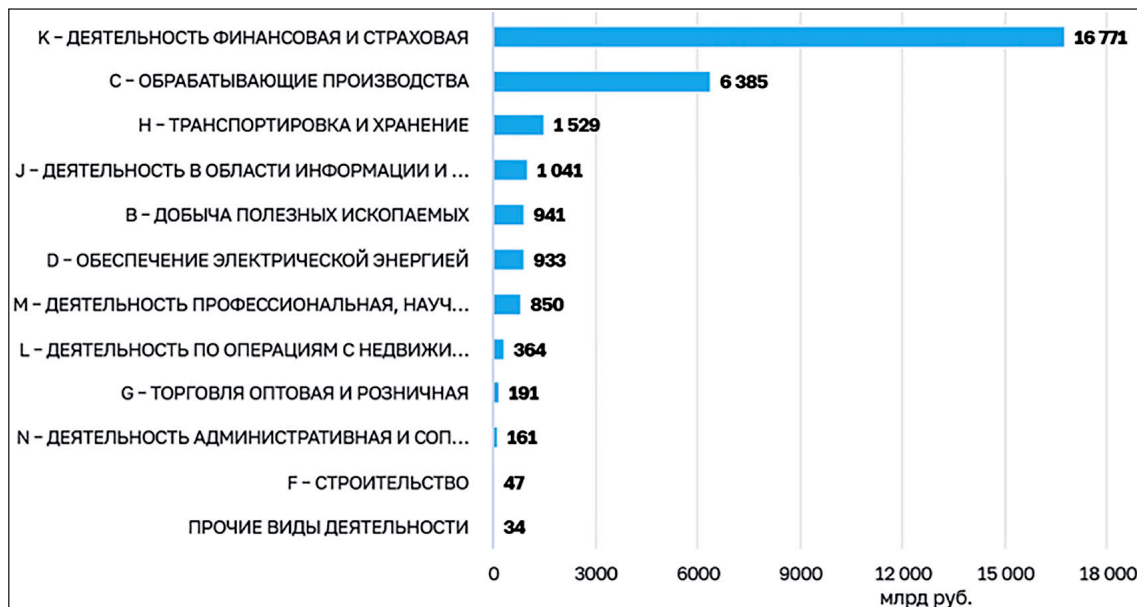


Рис. 2. Выпущенные долговые ценные бумаги на 01.02.2025 по видам экономической деятельности эмитента, млрд руб.
Источник: по данным Банка России [9]

Таблица 1

Крупнейшие эмитенты на российском рынке корпоративных облигаций

№ п.п.	Эмитент	Объем в обращении, млн руб.	Доля рынка, %	Количество выпусков	Доля, %
1	НК Роснефть	4 476 967,30	14,90%	26	0,90%
2	Газпром / Газпром Капитал	2 681 221,50	9,10%	64	1,50%
3	ДОМ.РФ/ДОМ.РФ ИА	2 303 453,60	8,50%	98	2,40%
4	РЖД	1 225 072,80	4,60%	59	1,50%
5	ВЭБ.РФ	1 209 435,40	3,40%	35	0,70%
6	Банк ВТБ (ПАО)	1 122 792,50	3,30%	793	19,90%
7	ГК Автодор	720 728,70	2,60%	88	2,20%
8	Сбербанк России	561 473,40	1,80%	354	2,00%
9	ГТЛК	530 765,30	1,60%	100	0,70%
10	ГМК Норильский никель	471 839,40	1,60%	8	1,00%
11	ФСК Россети	434 951,90	1,50%	30	0,40%
12	Альфа-Банк	414 705,20	1,30%	305	0,40%
13	ОК РУСАЛ	409 647,10	1,20%	17	6,40%
14	Газпромбанк	400 763,60	1,10%	40	0,30%
15	Ростех	358 418,20	1,10%	9	0,30%
16	СИБУР Холдинг	339 955,60	1,10%	12	0,60%
17	Ростелеком	318 500,00	1,00%	26	0,30%
18	Ростелеком	318 500,00	1,00%	26	0,30%
19	Газпром Нефть	294 854,40	0,90%	11	0,20%
20	АФК Система	294 700,00	0,90%	29	0,50%

Источник: по данным БК Регион [8].

Таблица 2

Объем вложений физических лиц в облигации, млрд руб.

Год	2020	2021	2022	2023	2024
Вложения в облигации	617	819	299,4	715	859,3

Источник: по данным БК Регион [8].

Среди крупнейших эмитентов корпоративных облигаций выделяется ПАО «НК «Роснефть», занимающая 14,9% рынка корпоративных облигаций с объемом в обращении более чем в 4 400 млрд рублей. Второе место с 9,1% рынка занимает ПАО «Газпром» и его SPV-компания ООО «Газпром Капитал». Третье место среди крупнейших корпоративных эмитентов занимает АО «ДОМ.РФ» одной из основных деятельности которой является секьюритизация ипотечных кредитов и выпуск ИЦБ через Ипотечного агента ДОМ.РФ в соответствии с механизмом, определенным федеральным законом №152-ФЗ «Об ипотечных ценных бумагах». В пятерку эмитентов также входит ОАО «РЖД» и государственная корпорация развития ВЭБ.РФ. Таким образом, крупнейшие эмитенты облигаций на российском рынке – это компании с государственным участием и институты развития (табл. 1).

В свою очередь, среди покупателей облигаций возрастает роль физических лиц: на них приходится уже 29% объема вторичных торгов российскими облигациями. За 2024 год физические лица вложили в облигации более 850 млрд рублей, что является максимальным показателем в течение последних пяти лет (табл. 2). Показатель 2023 года в свою очередь существенно превзошел объем вложений за 2022 год, упавший тогда до 299,4 млрд рублей из-за неопределенности на российском рынке. Тенденция к увеличению вложений физических лиц в инструменты долгового рынка в том числе связана с повышением рыночных ставок, что делает облигации более привлекательным инструментом для инвесторов-физлиц.

В России существуют различные классификации инструментов долгового финансирования. Мосбиржа в своем разборе российского рынка облигаций выделяет следующие три формы выпуска облигаций:

- Облигации с государственной регистрацией в Банке России. Такие облигации обращаются на биржевом и внебиржевом рынках, срок действия эмиссионной документации – 1 год с возможностью продления до 3 лет.

- Биржевые облигации с регистрацией на Московской Бирже. Присвоение идентификационного номера таких бумаг осуществляет биржа, а облигации не могут выпускаться с залоговым обеспечением. Эти облигации размещаются путем открытой подписки и допускаются к организованным торгам, их эмиссионная документация не имеет срока действия.

- Коммерческие облигации с регистрацией в Национальном Расчетном Депозитарии (НРД). Новый (появившийся в 2015 году) инструмент российского долгового рынка, выпускаемый на площадке НРД без листинга на бирже. Коммерческие бумаги позволяют российским эмитентам привлекать краткосрочное финансирование без листинга и без регистрации проспекта.

По структуре выпуска разбор Мосбиржи классифицирует облигации на стандартные и структурированные. Стандартные облигации включают в себя классические выпуски «plain vanilla» или модифицированные варианты выпуска, в частности, флоатеры или дисконтные облигации [10]. В отдельную категорию среди стандартных выпусков выделяются облигации устойчивого развития. Привлеченные средства по ним имеют целевой характер, а выпуски верифицирует аккредитованное рейтинговое агентство на предмет соответствия критериям «зеленых» или социальных облигаций. Структурированные выпуски классифицируются по целям эмиссии облигаций. В числе таких облигаций – структурные проекты с привязкой доходности к ценам на базовые активы, облигации, выпущенные в рамках сделок секьюритизации под залог активов, проектное финансирование с эмитентом в лице проектной компании (SPV), а также облигации в рамках привлечения финансирования капитал (субординированные, «вечные», конвертируемые облигации).

2. Банковский сектор – кредитование

В финансовой системе России банковский сектор исторически и по настоящее время занимает преобладающее место сре-

ди сегментов финансового рынка, его доля по совокупным активам составляет порядка 80% [11]. Помимо этого, банковский сектор является «локомотивом» цифровой трансформации, именно здесь зародилась и получила колоссальное развитие сфера финансовых технологий (финтеха). Сегодня банковские продукты являются легко доступными как для населения, так и для бизнеса, при этом скорость обработки кредитных заявок, а также принятия решения за последние 10 лет возросла многократно. Все это определяет банковский кредит как наиболее популярный и распространенный источник заемного финансирования среди различных групп пользователей.

Традиционно количество выдаваемых кредитов физическим лицам существенно превышает количество кредитов, выдаваемых остальным категориям заемщиков, однако по общей сумме задолженности наиболее значимый сегмент банковского кредитования – корпоративный (рис. 3). При этом в относительном выражении доля корпоративных кредитов за прошедшие 10 лет осталась почти неизменной и находится на уровне 67%, при изначальном значении 69% на 01.01.2014 и максимальном – 75% на 01.01.2016г.

Существенное сокращение объемов кредитования государственных структур в последние годы вызвано изменением структуры бюджета. Сектор корпоративного кредитования демонстрирует устойчивую тенденцию ежегодного роста совокупного объема кредитов, начиная с 2016 года, при этом темп прироста корпоративного кредитного портфеля банковского сектора варьируется в этот период от 2% до 23%, где максимальное значение приходится на 2023 год.

Если рассматривать структуру корпоративных кредитов банковского сектора (рис. 4), то следует отметить, что на протяжении последних лет наибольший объем кредитов приходится на сферу обрабатывающих производств, второе место занимают финансовые и страховые организации, третье – профессиональная, научная деятельность. Существенную роль в таком распределении играет взятый с 2014 года курс на импортозамещение, который получил новый импульс после введения дополнительных санкций в 2022 году. Для трансформации производственного процесса и развития отечественного производства необходимо проведение НИОКР, а также существенные инвестиции в оборудование.

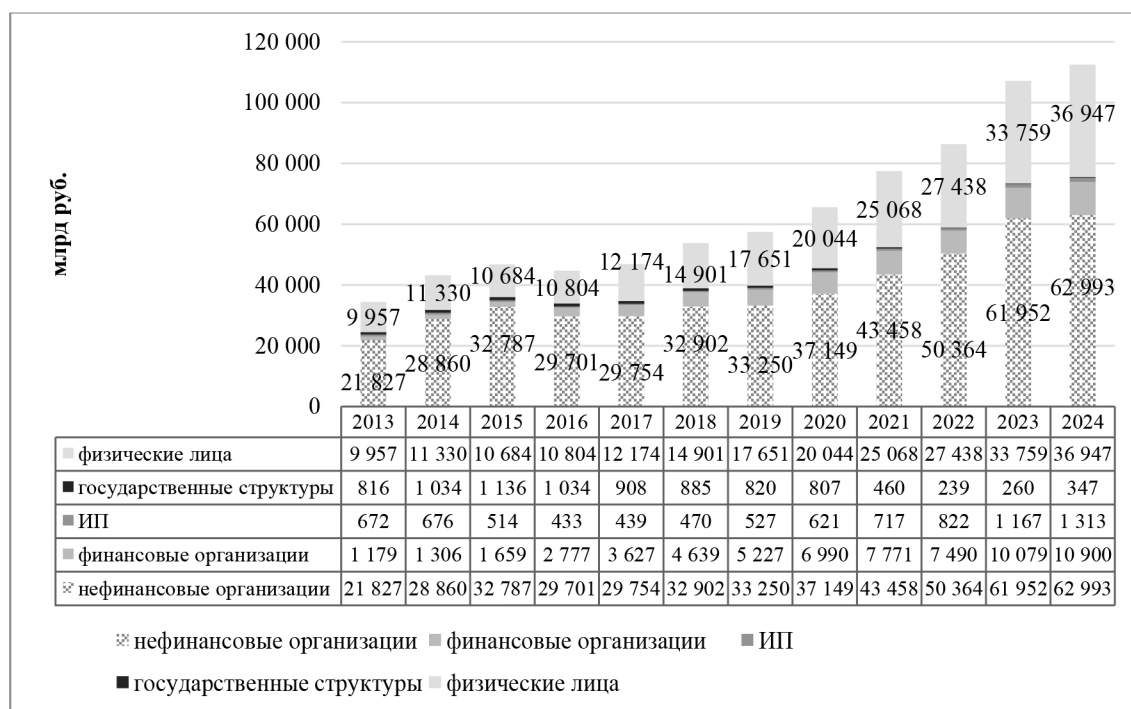


Рис. 3. Объем совокупных банковских кредитов по видам заемщиков, 2013-2024 гг., млрд руб.
Источник: составлено авторами по данным Банка России

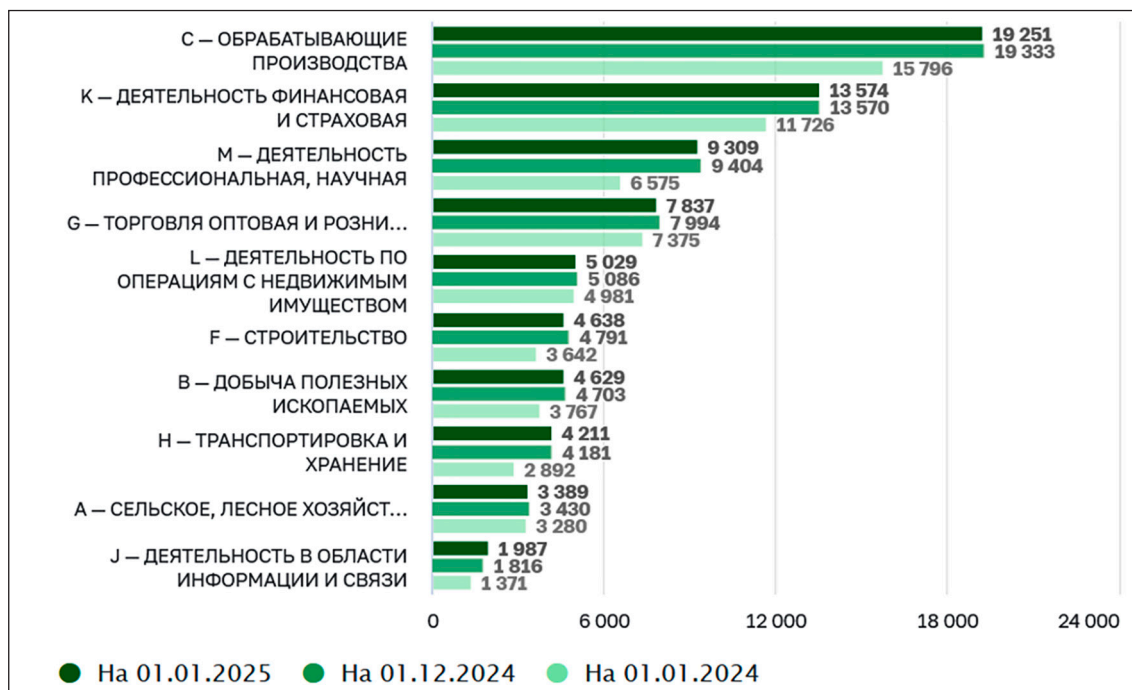


Рис. 4. Топ-10 разделов ОКВЭД 2 по задолженности по кредитам, предоставленным юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям на 01.01.2025, млрд руб.
Источник: по данным Банка России [12]

Таблица 3

Рейтинг коммерческих банков по объему корпоративного кредитного портфеля на 01.01.2025 г.

	Наименование банка	Объем корпоративных кредитов, млрд руб.	Доля в общем объеме корпоративных кредитов
1.	СБЕРБАНК	27 992,7	36,9%
2.	ВТБ	14 561,8	19,2%
3.	ГАЗПРОМБАНК	12 229,4	16,1%
4.	АЛЬФА-БАНК	5 089,9	6,7%
5.	РОССЕЛЬХОЗБАНК	3 543,3	4,7%
6.	МОСКОВСКИЙ КРЕДИТНЫЙ БАНК	3 249,2	4,3%
7.	НКЦ	2 243,2	3,0%
8.	БАНК ДОМ.РФ	1 707,2	2,3%
9.	СОВКОМБАНК	1 062,2	1,4%
10.	РОССИЯ	828,7	1,1%
11.	РОСБАНК	610,6	0,8%
12.	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	575,3	0,8%
13.	НОВИКОМБАНК	567,8	0,7%
14.	ФК ОТКРЫТИЕ	356,6	0,5%
15.	АК БАРС БАНК	260,5	0,3%
16.	ХКФ БАНК	254,7	0,3%
17.	РОСЭКСИМБАНК	214,7	0,3%
18.	РНКБ БАНК	195,7	0,3%
19.	ТКБ БАНК	176,9	0,2%
20.	РАЙФФАЙЗЕНБАНК	152,3	0,2%

Источник: составлено авторами по данным портала банковского аналитика «Анализ банков».

С точки зрения крупнейших игроков рынка банковского кредитования можно выделить список коммерческих банков с наибольшим корпоративным кредитным портфелем (табл. 3). Следует отметить, что за прошедшие несколько лет состав наиболее крупных кредиторов практически не меняется, за исключением смены позиции в рейтинге по объему кредитного портфеля.

Как видно из таблицы 3, корпоративный кредитный портфель трех крупнейших банков составляет в совокупности более половины всех выданных корпоративных кредитов, и только 10 банков имеют долю корпоративного кредитного портфеля более 1%. Отличительной особенностью российского банковского сектора является крайне высокий уровень концентрации активов. По данным Ассоциации банков России в 2024 году 78% ссудной задолженности юридических лиц приходится на системно значимые кредитные организации. При этом, начиная с кризисного ковидного года, показатель концентрации совокупного кредитного портфеля клиентов банков увеличился по топ-20 с 87,7% до 94,0%, по группе топ-10 – с 79,8% до 87,5%, топ-5 – с 68,9% до 77,4% и топ-2 – с 52,8% до 56,3% [13]. В таких условиях вопрос развития конку-

ренции как внутри самого банковского сектора, так и среди источников заемного финансирования становится все более острым и актуальным.

Таким образом, по представленным в исследовании данным можно сделать вывод, что привлечение заемных источников финансирования продолжает сохранять востребованность в корпоративном секторе, несмотря на действующий уже довольно длительный период жесткой ограничительной денежно-кредитной политики Центрального Банка Российской Федерации. Как известно, стоимость привлечения ресурсов в финансовой системе зависит напрямую от ключевой ставки Центрального Банка. За последние 2 года ключевая ставка повышалась 3 раза и на 01.02.2025 года составляла 21%. При этом коммерческие банки могут выдавать кредиты по ставкам $(21+n)\%$, где n – желаемый уровень маржинальности кредита с учетом рисков, а депозиты предоставляют как правило по ставкам чуть ниже ключевой. В свою очередь эмитенты облигаций для привлечения инвесторов должны обеспечивать по своим долговым бумагам доходность на уровне выше, доходности по депозитам, чтобы иметь более привлекательные условия, чем коммерческие банки.

Таблица 4

Итоговые характеристики источников заемного финансирования организаций за период 2014-2024 гг.

Характеристика	Рынок ценных бумаг – корпоративные облигации	Банковский сектор – корпоративные кредиты
Суммарный объем, млрд руб. на 01.01.2025	29 908	75 817
Тенденция изменения за 10 лет	Темп роста нестабильный, но устойчивый. Среднее значение годового прироста 17,5%, максимальное – 27,6%, минимальное – 3%.	Темп роста нестабильный, устойчивый, за исключением одного года. Среднее значение годового прироста 10,7%, максимальное – 32,2%, минимальное – (-10)%.
Топ-3 виды экономической деятельности по объему привлечения, их доли в общем объеме на 01.01.2025	Финансовая и страховая деятельность – 56%; Обрабатывающие производства – 21%; Транспортировка и хранение – 5%.	Обрабатывающие производства – 25%; Финансовая и страховая деятельность – 18%; Профессиональная и научная деятельность – 12%.
Типы процентных ставок	Примерно 50/50 фиксированные и плавающие ставки	Примерно 50/50 фиксированные и плавающие ставки с тенденцией роста доли плавающих ставок в последний год
Особенности получения	Длительная процедура эмиссии, публичное размещение, отсутствие гарантии полного выкупа выпуска, неограниченный круг инвесторов, разнообразие типов выпуска	Более быстрое оформление (по сравнению с облигационным займом), гарантированное привлечение всей суммы сразу и в полном объеме, необходимость положительной кредитной истории и наличия обеспечения, ограниченный круг кредиторов.

Источник: составлено авторами.

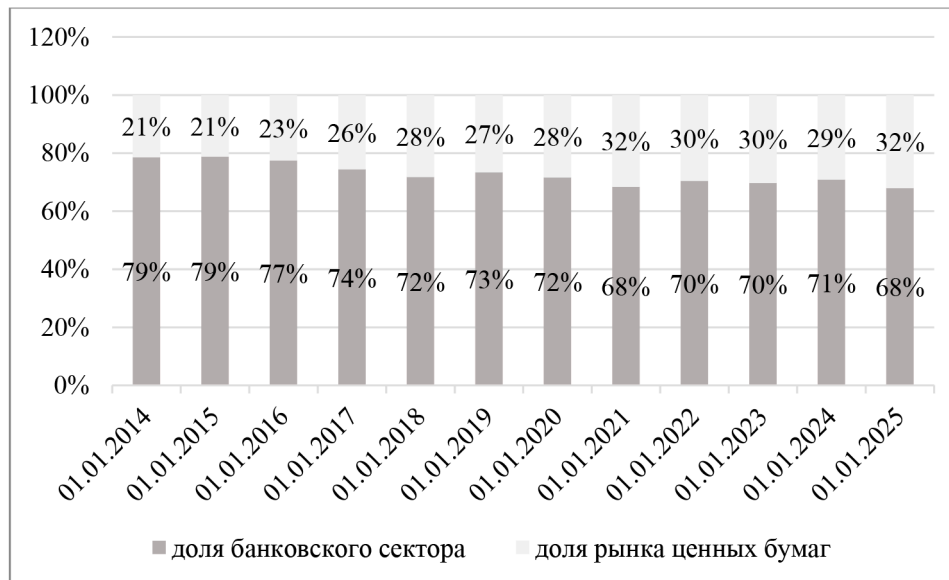


Рис. 5. Структура источников корпоративного заемного финансирования в период 2014-2024 гг.
Источник: составлено авторами

Тем не менее как на рынке долговых корпоративных ценных бумаг, так и на рынке банковских корпоративных кредитов отмечается устойчивая тенденция роста в абсолютном выражении и стабильный уровень корпоративного сектора в относительном выражении, что является главным фактором, объединяющим эти источники заемного финансирования.

Как видно из таблицы по объему привлеченных ресурсов банковское кредитование существенно превышает по объему выпуск корпоративных облигаций. Таким образом банковские кредиты являются на сегодня основным источником привлечения заемного финансирования для организаций. В отличие от выпуска облигаций, больше половины эмиссии которых осуществляется организациями одного вида экономической деятельности, кредитный портфель банковского сектора имеет более распределенный характер. В связи с тем, что процедура эмиссии долговых ценных бумаг носит публичный характер, а сведения о кредитовании клиентов коммерческих банков составляют банковскую тайну, сравнить крупнейших корпоративных заемщиков по анализируемым видам источников финансирования невозможно. При этом можно отметить, что в банковском секторе, в отличие от финансового рынка, низкий уровень конкуренции, что является негативным фактором с точки зрения устойчивости и надежности системы, а также уровня доступности для потен-

циальных заемщиков. Конкуренция в банковском секторе является один из факторов эффективности его функционирования, что доказано на примере стран G20 [14]. Исследования зарубежных рынков показывают, что высокий уровень концентрации банковского сектора, который наблюдается и в России, ограничивает финансовые возможности организаций в привлечении заемного капитала, и именно развитие рынка ценных бумаг (не только долговых, но и долевых) будет способствовать расширению этих возможностей и более эффективному финансированию бизнеса [15]. При этом, за прошедшие 10 лет на рынке корпоративного заемного финансирования в России наблюдается устойчивая тенденция роста доли рынка капиталов (рис. 5).

Традиционная для России банковская модель финансовой системы продолжает сохранять высокие показатели в области корпоративного кредитования. Однако, наблюдаемое снижение на 11% в части распределения между банковским сектором и рынком капиталов в пользу последнего свидетельствует о наличии потенциала и возможного дальнейшего смещения в сторону рыночной модели финансовой системы. При этом сохранение высоких темпов кредитования в кризисный для экономики период может быть существенным фактором риска возникновения «финансовых пузырей» и требует сбалансированного развития рынка финансовых услуг [16,17]. В свою очередь

развитые экономики даже в кризисные периоды демонстрируют долгосрочный тренд на сокращение доли кредитных институтов и рост различных секторов финансового рынка [18].

Заключение

Таким образом, российский рынок корпоративных облигаций обладает большим разнообразием финансовых инструментов: от стандартных выпусков по привлечению долгового финансирования до структурных продуктов, доходность по которым привязана к изменению стоимости на базовые активы. Сегодня на российском рынке облигаций представлен широкий спектр участников: многие корпоративные эмитенты стали выбирать именно выпуск облигаций как метод привлечения беззалогового долгового финансирования, а среди инвесторов на рынке биржевых облигаций становится все больше физических лиц.

Широкое распространение в России получила секьюритизация, однако наиболее весомую долю сделок занимает выпуск ипотечных ценных бумаг. Важно отметить, что большими перспективами обладает секьюритизация портфелей кредитов малому и среднему бизнесу – такие сделки в пилотном формате уже проводила Корпорация МСП.

Рынок долгового капитала в России также обладает и рядом проблем. Например, ему присуща большая концентрация крупных государственных сырьевых компаний в качестве основного эмитента корпоративных облигаций или нестабильный объем корпоративных выпусков, не демонстрирующий устойчивых темпов роста. Решение этих проблем в купе с позитивными трендами и развитием российского финансового рынка позволит сделать рынок облигаций ещё более привлекательным для эмитентов и инвесторов.

В свою очередь, рынок корпоративного банковского кредитования так же отличается широким спектром разнообразных кредитных продуктов, в том числе целевых, направленных, например, на развитие субъек-

тов малого и среднего предпринимательства (МСП). Несмотря на текущее повышение процентных ставок по кредитам, объемы корпоративного кредитования продолжают расти. При этом данный рост не сопровождается ростом доли просроченной задолженности. Это говорит о том, что кредитная политика банковского сектора за годы выработала эффективные механизмы оценки и мониторинга проблемной задолженности, а корпоративные заемщики правильно используют эффект финансового рычага для развития бизнеса, что позволяет на текущий момент сохранять стабильность сектора.

Центральной проблемой банковского сектора в России сегодня является крайне низкая конкуренция и концентрация большого объема корпоративного кредитного портфеля в крайне ограниченном числе банков. На фоне тенденции развития экосистемного подхода в банковском бизнесе, который как раз характерен преимущественно для крупнейших игроков, это может стать дополнительным источником риска и устойчивости системы. В связи с этим финансовой системе необходимо рационально распределять ресурсы и находить баланс между выдачей традиционных банковских кредитных продуктов и использованием инструментов финансового рынка.

Проведенный анализ показал, что, несмотря на более сложную процедуру привлечения и негарантированный результат, все больше корпоративных заемщиков отдают предпочтение выпуску облигаций взамен привлечения банковского кредитования. Темп роста выпусков корпоративных облигаций выше темпов роста корпоративного кредитования на протяжении последних десяти лет. Таким образом, на российском финансовом рынке можно отметить начало процесса трансформации от развивающегося рынка к более развитому. Сохранение данной тенденции в совокупности с решением проблем, присущих рынку долгового финансирования, сможет обеспечить стабильность развития экономики и повышение конкуренции в банковском секторе.

Библиографический список

1. Краткосрочные экономические показатели Российской Федерации. 2024 [Электронный ресурс]. URL: <https://rosstat.gov.ru/compendium/document/50802> (дата обращения: 15.11.2024).

2. Новицкая А.М., Алимуратов М.К. Стратегические источники финансирования деятельности компании // Стратегирование: теория и практика. 2023. Т. 3, № 1 (7). С. 97-107.
3. Открытая дискуссия Президента АРБ, академика РАН Тосуняна Г.А. «Инвестиционные платформы, краудинвестинг и краудлендинг – как альтернатива традиционным инструментам рынка» 20 ноября 2024 г.
4. Козменкова С.В., Селезнева И.А., Шляпникова Е.А., Селезнева И.П. Анализ влияния источников финансирования деятельности организации на обеспечение ее экономической безопасности // Экономический анализ: теория и практика. 2024. Т. 23, № 5. С. 927-941.
5. Гаджиев Н.Г., Гаврилова Т.М., Коноваленко С.А., Скрипкина О.В., Ахмедова Х.Г. Сравнительная характеристика моделей финансирования инвестиционных проектов акционерных обществ // Вестник Астраханского государственного технического университета. Серия: Экономика. 2023. № 1. С. 93-102.
6. Гилина Т.Г. Стоимость источников формирования капитала хозяйствующего субъекта // Символ науки. 2021. № 2. С. 37-41.
7. Di Domenico L., Barbieri Góes M.C., Gallo E. Distribution, capital intensity and public debt-to-GDP ratio: an input output-stock flow consistent model // Economia Politica. 2024. Т. 41, №. 2. С. 395-416.
8. Обзор рынка облигаций за 2024 год [Электронный ресурс]. URL: https://www.region.ru/upload/iblock/050/Rynok_obligatsii_2024.pdf (дата обращения: 10.02.2025).
9. Выпущенные на внутреннем рынке ценные бумаги [Электронный ресурс]. URL: https://cbr.ru/statistics/macro_itm/sec_st/issue/ (дата обращения: 10.02.2025).
10. Выход эмитента на долговой рынок [Электронный ресурс]. URL: <https://bondguide.moex.com/articles/debt-market/23> (дата обращения: 01.02.2025).
11. Банковская система России 2023. Текущие задачи кредитования экономики. Информационно аналитическое обозрение, АБР, май 2023 [Электронный ресурс]. URL: https://asros.ru/upload/iblock/7ae/8q0etcshf8lprzniew05suv1p5r84gls/AB_broshyura_N7_v.1.2_postranichno_190523.pdf?ysclid=m3j4iiy8i243612229 (дата обращения: 18.02.2025).
12. Топ-10 разделов ОКВЭД 2 по задолженности по кредитам, предоставленным ЮЛ и ИП на 01.01.2025 [Электронный ресурс]. URL: https://cbr.ru/statistics/bank_sector/sors/credit/ (дата обращения: 08.02.2025).
13. Финансовый рынок: технологический суверенитет и структурная трансформация экономики. Информационно-аналитическое обозрение АБР, Сентябрь, 2024 [Электронный ресурс]. URL: https://asros.ru/upload/iblock/d34/etrh9idi52g0bsock696n143k2lpr9yt/Informatsionno_analiticheskoe-obozrenie.pdf (дата обращения: 20.02.2025).
14. Zhao Y. et al. The role of technical efficiency, market competition and risk in the banking performance in G20 countries // Business Process Management Journal. 2021. Т. 27, №. 7. С. 2144-2160.
15. Mahmood Y. et al. Do banking sector concentration, banking sector development and equity market development influence firms' financial flexibility? Evidence from Pakistan // South Asian Journal of Business Studies. 2020. Т. 9, №. 1. С. 115-129.
16. Чарочкина Е.Ю., Согачева О.В., Тимофеева Ю.А. Динамика и структура банковского кредитования в аспекте макроэкономической нестабильности и кризиса // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2023. № 4-2. С. 275-143.
17. Peiris M.U., Sokolova A., Tsomocos D.P. Capital flow freezes // Economic Theory. 2024. С. 1-35.
18. Криничанский К.В. Динамика структуры финансового сектора: долгосрочные тренды и текущие вызовы // Финансы и кредит. 2024. Т. 30, № 7. С. 1446-1462.

УДК 331.104

К. В. Некрасов

Уральский государственный университет путей сообщения, Екатеринбург,
e-mail: ekonnn@bk.ru

Н. В. Назарова

Филиал Южно-Уральского государственного университета в г. Нижневартовске,
Нижневартовск, e-mail: nazarovnv@susu.ru

В. И. Набоков

Филиал Южно-Уральского государственного университета в г. Нижневартовске,
Нижневартовск;
Уральский государственный аграрный университет, Екатеринбург,
e-mail: nv1472@yandex.ru

МНОГОНАЦИОНАЛЬНЫЙ КОЛЛЕКТИВ: ПРОБЛЕМЫ И НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

Ключевые слова: трудовая миграция, многонациональные коллективы, проблемы многонациональных коллективов, преимущества многонациональных коллективов, управление многонациональным коллективом.

В последние годы в РФ наблюдается значительное увеличение количества трудовых мигрантов, для них сложилась в целом достаточно комфортная ситуация с восприятием населением страны. Однако значительная часть трудовых мигрантов слабо владеет языком страны пребывания – русским, что показал проведенный нами выборочный опрос трудовых мигрантов, совмещающих обучение в вузах с практической деятельностью, а также имеет низкую профессиональную квалификацию, некоторые – отсутствие таковой, что отрицательно влияет на функционирование организаций, хозяйствующих субъектов. В настоящее время значительное количество трудовых коллективов, особенно находящихся в крупнейших и крупных городах страны, уже являются многонациональными, и количество их растет. Данные коллективы имеют существенные особенности. Функционирование их создает определенные проблемы и сложности для организаций, трудности для управления ими. Дело в том, что работники разных национальностей – представители разных культур имеют существенно отличающиеся менталитет, взгляды, образцы поведения, они используют разные методы решения задач. Это подчас вызывает противоречия, споры и даже конфликтные ситуации. Это требует от работодателей внимательного подхода при подборе и приеме на работу трудовых мигрантов, иностранных граждан, использования современных методов отбора и оценки кандидатов. От менеджеров соответствующих трудовых коллективов – грамотного управления данными коллективами, своевременной диагностики возникающих конфликтных и иных ситуаций. Вместе с тем данные коллективы, обладающие многообразием кадров и культур, предоставляют организациям определенные выгоды, дополнительный интеллектуальный капитал, которые целесообразно максимально использовать: активно привлекать сотрудников разных национальностей к анализу, оценке и прогнозированию рынка соответствующих товаров (услуг), к выявлению альтернативных вариантов решений и их оценке, к разработке и внедрению инновационных техники и технологий. Это, в свою очередь, предъявляет к современным менеджерам определенные требования, предполагает владение ими необходимыми межкультурными компетенциями, то есть способностью к работе в многонациональных коллективах, умением ориентироваться и адекватно вести себя в межкультурных ситуациях.

К. V. Nekrasov

Ural State University of Railway Transport, Yekaterinburg, e-mail: ekonnn@bk.ru

N. V. Nazarova

The Faculty of the South Ural State University in Nizhnevartovsk, Nizhnevartovsk,
e-mail: nazarovnv@susu.ru

V. I. Nabokov

The Faculty of the South Ural State University in Nizhnevartovsk, Nizhnevartovsk;
Ural State Agrarian University, Yekaterinburg, e-mail: nv1472@yandex.ru

MULTINATIONAL TEAM: CHALLENGES AND NEW OPPORTUNITIES

Keywords: labor migration, multinational collectives, problems of multinational collectives, advantages of multinational collectives, management of multinational collectives.

In recent years, there has been an increase in the number of migrant workers in Russia, and they have a generally positive perception of the local population. However, many of these workers have difficulty communicating in Russian, the official language of the country. This was shown in our survey of migrant students who combine work and study. Additionally, many of them lack professional qualifications, which can negatively affect organizations and businesses. Currently, many workplaces, especially in the larger cities, are multicultural. These workplaces present unique challenges for management, as they require special attention to cultural differences and communication barriers. The fact is that employees from different national backgrounds, representing different cultures, often have significantly different mindsets, views, and patterns of behavior. They also use different methods for solving problems. Sometimes, this can lead to contradictions, disagreements, and even conflicts. This requires employers to be careful when selecting and employing migrant workers and foreign nationals. Employers should use modern methods for selecting and evaluating candidates to avoid potential issues. From the managers of relevant work teams, competent management of these teams, timely diagnosis of potential conflicts, and other situations is essential. At the same time, teams with diverse personnel and cultural backgrounds provide organizations with several benefits, including additional intellectual capital that should be maximized. It is advisable to actively involve employees from different nationalities in the analysis, evaluation, and prediction of market trends for relevant products and services, as well as in identifying and evaluating alternative solutions. This also involves the development and implementation of innovative technologies. This process imposes certain requirements on modern managers. They need to possess the necessary intercultural competencies in order to work effectively in multinational teams and navigate intercultural situations appropriately. These skills include the ability to collaborate with people from diverse backgrounds, communicate effectively, and understand different cultural norms and values.

Введение

Существовавшая в последние годы в Российской Федерации миграционная политика привела к значительному притоку в страну трудовых мигрантов (и членов семей), многие из которых плохо владеют языком страны пребывания (русским), имеют низкую профессиональную квалификацию, некоторые из них – не имеют таковой вообще, что негативно влияет на деятельность отечественных организаций, хозяйствующих субъектов. Это привело к появлению и дальнейшему увеличению количества многонациональных трудовых коллективов. Функционирование их создает серьезные проблемы, в том числе конфликтные ситуации. Вместе с тем функционирование многонациональных трудовых коллективов, как показывает мировая и отечественная практика, предоставляет им и дополнительные возможности. Это требует от работодателей внимательного подхода при приеме на работу трудовых мигрантов, иностранных граждан, использования современных методов отбора и оценки кандидатов, а от менеджеров соответствующих трудовых коллективов – учета при формировании данных коллективов, грамотного управления ими, своевременной диагностики возникающих конфликтных и иных ситуаций, разрешения их, а также максимального использования потенциальных возможностей многонациональных трудовых коллективов. Это, в свою очередь, предъявляет к современным менеджерам определенные требования, предполагает

владение ими необходимыми межкультурными компетенциями. Данные проблемы и их исследование отражены в публикациях авторов данной статьи [8-11]. Ряд исследователей также выявили отдельные проблемы, связанные с функционированием отечественных многонациональных коллективов [4,7,12-15].

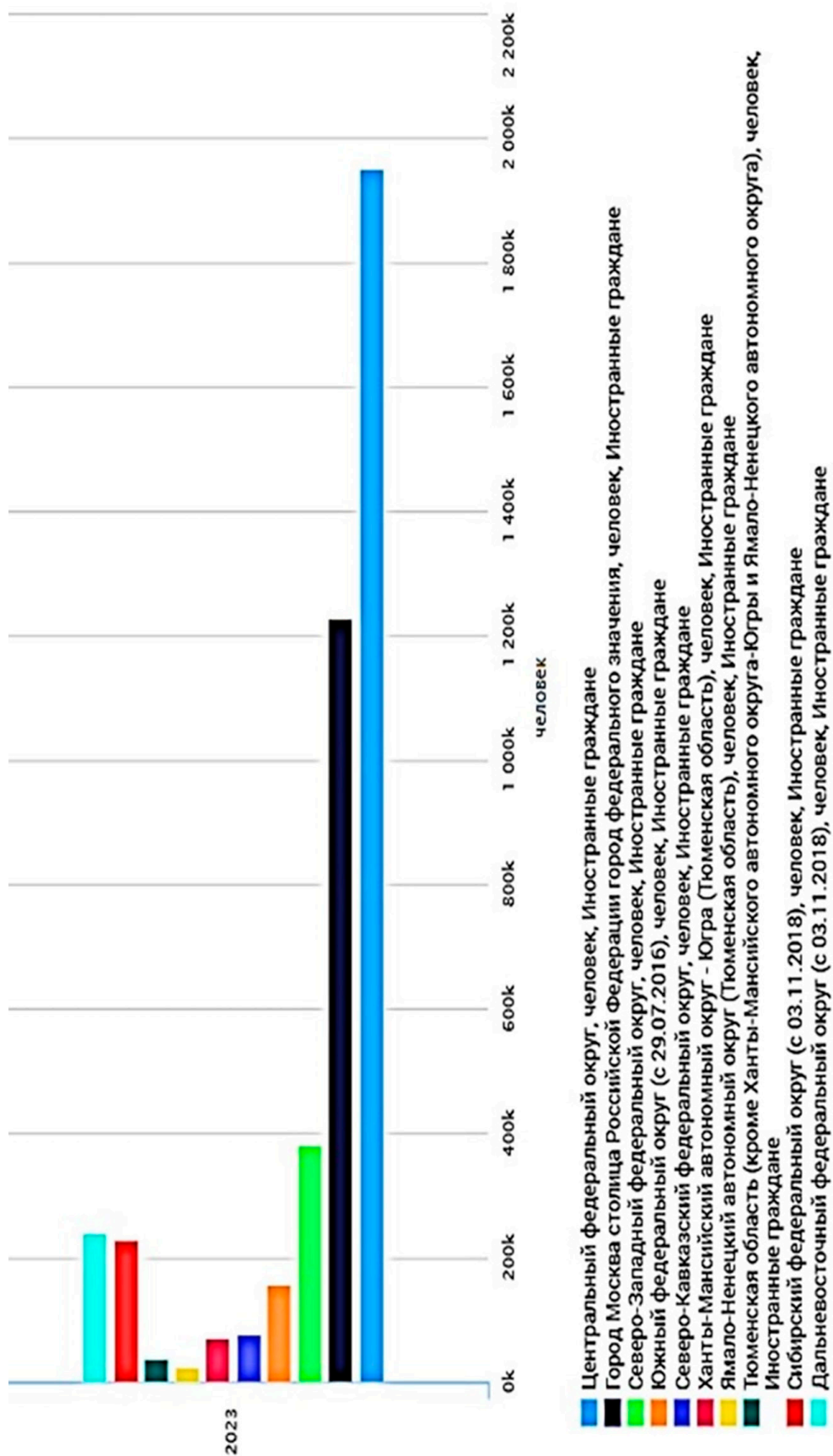
Цель исследования состоит в разработке рекомендаций по формированию и управлению современными многонациональными трудовыми коллективами.

Материалы и методы исследования

В качестве материалов исследования послужили данные Федеральной службы государственной статистики, Всероссийского центра изучения общественного мнения (ВЦИОМ), результаты собственных исследований авторов публикации вопросов функционирования и управления отечественными многонациональными коллективами. При этом были использованы общенаучные методы познания, методы сравнения, анализа и обобщения данных, полученных в процессе исследования, а также данных, взятых из авторитетных источников.

Результаты исследования и их обсуждение

Усложнение современных экономических отношений вызывает усиление интеграции во всех процессах функционирования общества как социально-экономической системы. Это относится, прежде всего, к человеческим ресурсам.



Среднегодовая численность трудовых ресурсов (выборочные данные), 2023 г. [1]

Таблица 1

Данные опроса об отношении россиян к трудовым мигрантам, проведенного ВЦИОМ.
«Как в целом считаете, то, что люди из других стран приезжают работать – это положительное для России явление или отрицательное?» (закрытый вопрос, один ответ, % от всех опрошенных)

	2006 г.	2008 г.	2013 г.	2023 г.
Скорее положительное	21	14	14	47
Скорее отрицательное	69	68	74	40
Затрудняюсь ответить	10	18	12	13

В последние годы в Российской Федерации наблюдается значительное увеличение количества трудовых мигрантов. Их сейчас, по официальным данным, – около 6,5 млн чел., что составляет 8,5 % от численности всей рабочей силы. Причем, этот показатель в российских мегаполисах значительно выше. В Москве около трети рабочих мест занимают мигранты [1].

Значительные различия наблюдаются в распределении трудовых мигрантов по федеральным округам Российской Федерации (рисунок).

Данные статистики говорят о том, что значительная часть трудовых ресурсов Российской Федерации приходится на иностранную рабочую силу. Правда, ввиду обострения политической ситуации и некоторого санкционного давления, а также изменений трудового и миграционного законодательства, миграционные потоки несколько изменили свое направление и интенсивность. Тем не менее эти факторы, так или иначе, влияют не только на социальную комфортность населения, но и на их отношение к трудовым мигрантам.

Данные опроса, проведенного Всероссийским центром изучения общественного мнения, говорят о том, что в Российской Федерации в последнее время сложилась в целом достаточно комфортная ситуация с восприятием населением страны трудовой миграции как явления (таблица 1) [2].

Данные ВЦИОМ показывают, что почти половина опрошенных граждан Российской Федерации оценивают такое явление как приезд и трудовую деятельность мигрантов скорее, как положительное, причем доля таких граждан из года в год растет.

При этом около 40% опрошенных граждан РФ считают данное явление скорее как отрицательное (при этом доля таких граждан в последние годы снизилась).

В связи с этим большинство трудовых коллективов российских предприятий и ор-

ганизаций всех отраслей и видов экономической и иной деятельности уже являются многонациональными. В первую очередь и особенно это относится к предприятиям, находящимся в крупнейших (более 1 млн чел.), крупных (от 500 до 1 млн чел.) и средних городах [5].

В дальнейшем, очевидно, национальный состав отечественных предприятий и организаций будет усложняться, даже учитывая ужесточение миграционной политики со стороны Российского государства.

В связи с этим требует специального рассмотрения и исследований понятие «многонациональный трудовых коллектив».

Под многонациональным трудовым коллективом понимается группа людей разных национальностей, объединенных одной национальностью, языком, общими внутригрупповыми нормами и принципами, имеющих национально-психологические особенности.

Следует заметить, что эффективность функционирования многонациональных коллективов находится под воздействием нижеследующих взаимосвязанных факторов.

1. Характер, а также характеристики членов данного трудового коллектива (их личностные характеристики, способности, а также образование и жизненный опыт).

2. Важные структурные характеристики данного трудового коллектива:

– нормы поведения людей и коммуникации в трудовом коллективе;

– роли и статус членов трудового коллектива, то есть кто и какую позицию занимает в данном коллективе, какую работу выполняет;

– личные симпатии, а также антипатии между сотрудниками;

– сила, а также конформизм во взаимоотношениях между сотрудниками – членами коллектива, что нередко проявляется в виде общественного коллективного влияния на конкретного человека, его реакции на все это.

3. Ситуационные характеристики данной группы, которые связаны с размером этой группы, а также с ее пространственным нахождением, с решаемыми задачами, с системой наказаний и вознаграждений, существующих в этом коллективе.

Практика управленческой деятельности в современных условиях выработала несколько видов многонациональных трудовых коллективов (групп), это: рабочий коллектив (группа) традиционный, рабочая группа целевая, рабочая группа автономная, рабочая группа для решения определенной задачи, бизнес-группа, проблемно-целевая и программно-целевая группы [4].

Многонациональные трудовые коллективы имеют существенные особенности. В современных условиях к многонациональному трудовому коллективу следует предъявлять определенные требования. Члены коллектива должны:

- использовать в работе государственный язык. Так, «Государственным языком Российской Федерации на всей ее территории является русский язык...» (ст. 68 Конституции Российской Федерации) [3]. Исключение могут составлять зарубежные отделения глобальных, транснациональных компаний;

- соблюдать общие внутригрупповые нормы и принципы.

Положительное в массе своей отношение россиян к трудовым мигрантам, что было показано ранее и следует из данных таблицы 1, способствует благоприятной социальной обстановке, социальному комфорту в многонациональных трудовых коллективах.

Вместе с тем функционирование многонациональных коллективов сопровождается рядом проблем, создает определенные трудности для управления ими.

Так, работники разных национальностей имеют разные менталитет, взгляды, образцы поведения и методы решения задач. Это может вызывать противоречия, споры и даже конфликтные ситуации.

Кроме того, в последние годы происходит усложнение всех видов человеческой деятельности, усложнение и удорожание используемых техники и технологий. Это требует знания соответствующих языков, как минимум государственного языка страны пребывания, в объеме не ниже требуемого для конкретного вида деятельности.

Несмотря на это некоторые иностранные члены трудовых коллективов РФ и ра-

ботники, получившие недавно гражданство, проявляют неудовлетворительное знание государственного языка страны пребывания, что затрудняет деловое общение сотрудников коллектива друг с другом, управление коллективом, выполнение функциональных обязанностей, решение тех или иных, подчас элементарных, задач [6].

Так, проведенный нами выборочный опрос студентов очно – заочной и заочной форм обучения высших учебных заведений Ханты – Мансийского автономного округа (Югры), совмещающих работу с учебой, показал следующее. Около 61% опрошенных владеют русским языком на «хорошо», 34% – могут с трудом объясняться, 5% – плохо владеют русским языком.

Далее, практически каждая профессиональная деятельность требует от работника владения специальной терминологией в соответствующем виде профессиональной деятельности. Ей обучают в специальных учебных заведениях всех уровней – от начального (по подготовке кадров рабочих профессий) до высшего.

Многие иностранные и получившие гражданство рабочие и специалисты получили образование по той или иной специальности в своей, родной им, стране на государственном языке (например, узбекском), поэтому владеют (в разной степени) терминологией на том языке. Приехав в другую страну, например Россию, на работу и (или) продолжение образования, они проявляют полное незнание терминологии данной специальности или области знаний, по этой причине являются по-существу профессионально непригодными для данного вида деятельности, неподготовленными для продолжения обучения в этой стране. К примеру, некоторые выпускники бакалавриата, то есть первой ступени высшего образования среднеазиатского государства, получившие образование на родном языке, приехав в Россию и поступив на учебу в магистратуру российского вуза на ту же или родственную специальность или направление подготовки, проявляют полное незнание терминологии и данной специальности.

Это требует от работодателей внимательного подхода при отборе и приеме на работу трудовых мигрантов, иностранных граждан. Для этого рекомендуется использовать:

- экзамен на знание языка (профессионального) страны пребывания, в нашем случае – русского;

– собеседование группы экспертов, составленной из квалифицированных специалистов организации, с кандидатами на должность для выявления у них необходимых профессиональных компетенций;

– деловые игры и управленческие ситуации, в процессе которых выявляются способности кандидатов на те или иные должности работать и коммуницировать в многонациональном коллективе и решать соответствующие задачи.

Данные меры следует включать в нормативно – правовые документы организаций, что снизит административно – правовые риски данных организаций.

Вместе с тем многообразие кадров и культур может дать и дает современным организациям существенные выгоды, а именно:

– повышение интеллектуального потенциала персонала, взаимное обогащение сотрудников. В связи с этим организации, владеющие разными талантами, обладают большими конкурентными преимуществами. При этом организации, обладающие разнообразным персоналом, должны предоставлять возможности карьерного роста представителям национальных меньшинств и женщинам, чтобы удержать работников этих категорий;

– лучшее понимание рынка, его потребностей. Разнообразная рабочая сила способ-

на предвидеть изменяющиеся потребности потребителей данного рынка, реагировать на них;

– стимулирование инновационной активности членов трудового коллектива и предприятия и, как следствие, развитие предприятия и повышение его конкурентоспособности;

– расширение кругозора руководителей. Дело в том, что однородные команды топ-менеджеров часто страдают управленческой близорукостью. Многообразные команды, работающие в быстро изменяющейся и постоянно усложняющейся среде, могут использовать разнообразные способности и компетенции работников, что обеспечивает лучшее понимание внутренних проблем и факторов внешней среды;

– повышение качества принимаемых в организации управленческих решений. Коллективы, состоящие из представителей разных культур, способны находить и рассматривать в ходе дискуссий разные точки зрения, а также решения, что приводит к более креативным идеям и лучшим решениям, позволяет благодаря синергетическому эффекту решать весьма сложные задачи. Дело в том, что люди привносят в организации разные жизненный опыт и знания, они имеют разные системы ценностей [7];

Таблица 2

Выгоды многонациональных коллективов и их использование

Выгоды	Содержание выгод	Меры по использованию выгод многонациональных коллективов
Лучшее понимание потребностей рынка	Многообразные сотрудники способны лучше предвидеть изменяющиеся потребности потребителей и реагировать на них	Привлечение сотрудников разных национальностей к анализу, оценке и прогнозированию рынка
Повышение интеллектуального потенциала персонала	Организации, состоящие из представителей разных культур, обладают большим интеллектуальным потенциалом, конкурентными преимуществами	Максимальное использование интеллектуального потенциала многонационального коллектива в процессе его деятельности
Расширение кругозора руководителей	Многонациональный коллектив расширяет кругозор руководителей, дает им лучшее понимание внутренних проблем и факторов внешней среды	Выявление и максимальное использование менеджерами многообразных компетенций сотрудников, разных точек зрения
Повышение качества управленческих решений	Коллективы, состоящие из представителей разных культур, способны находить и рассматривать разные точки зрения, проекты решений, что приводит к более креативным идеям и лучшим решениям	Привлечение работников разных уровней, представителей разных культур к выявлению альтернативных вариантов решений, их оценке и выполнению
Повышение инновационной активности персонала и, соответственно, организаций	Многообразный персонал обладает повышенной потенциальной и реальной инновационной активностью	Максимальное использование менеджерами организации инновационного потенциала многонационального коллектива

– снижение экономических и иных потерь, которые связаны с текучестью кадров, невыходами на работу и судебными исками. Зарубежная практика показывает, что организации, имеющие многообразный персонал, имеют низкие текучесть кадров, число невыходов на работу и риски подачи против них судебных трудовых исков.

В таблице 2 приведены преимущества (выгоды) многонациональных коллективов и меры по их использованию [11].

Максимальное использование интеллектуального потенциала многообразных кадров организации требует активного привлечения сотрудников разных национальностей к анализу, оценке и прогнозированию рынка соответствующих товаров (услуг), к выявлению альтернативных вариантов решений и их оценке, к разработке и внедрению инновационных техники и технологий.

Это необходимо учитывать при формировании и управлении многонациональными трудовыми коллективами. Эффективное управление ими предполагает, что польза от многообразия максимизируется, а возможные негативные последствия – минимизируются.

Важная, хотя и весьма трудная задача современных менеджеров – осознание ценности многообразия, признание и культивирование различий между людьми, направленных на развитие их уникальных талантов и предоставление возможностей эффективной деятельности.

Получение выгод от многообразия кадров в организации требует подбора менеджеров, способных разрушать барьеры и устранять препятствия, мешающие проявлять себя людям, поставленным в нелегкое положение.

Управление многонациональным коллективом предъявляет к менеджерам некоторые требования. Им необходимо иметь навыки межкультурной компетенции, то есть способность к работе в многонациональных коллективах, умение ориентироваться и адекватно вести себя в межкультурных ситуациях. Для этого кроме общей готовности к общению, взаимодействию им необходимы некоторые специальные компетенции, а именно:

– деловая компетенция, предполагающая знание культурных ценностей и установок, характерных для трудовой деятельности людей своей и других национальностей;

– «Я – компетенция», то есть умение распознавать, в какой степени на данного

менеджера как индивида накладывают отпечаток сложившиеся культурные ценности и установки;

– социальная компетенция, то есть способность выдерживать возникающие противоречия и конфликты между работниками разных национальностей;

– поведенческая компетенция, включающая открытость и терпимость в процессе культурной коммуникации, формального и неформального общения.

Данные требования к менеджерам современных российских организаций, учитывая актуальность этой проблемы, следует также включать в нормативно – правовые документы организаций, что позволит минимизировать возможные риски и сопутствующие им материальные и нематериальные потери.

Следует заметить, что наиболее успешные организации во всем мире осознают важность многообразия персонала, понимают, что их главным активом являются люди. Они не редко создают у себя многонациональные коллективы (команды).

Лидируют по этническому многообразию (более 40% работающих – из числа национальных меньшинств) следующие крупные (более 12 000 человек) зарубежные компании: Marriott International, Four Seasons Hotels and Resorts, T-Mobile, Men's Wearhouse, Whole Food Market, Cisco Systems [8].

К крупнейшим российским многонациональным организациям можно отнести ПАО «Газпром», АО «Роснефтегаз», ПАО «Аэрофлот» и другие [9].

Заключение

Таким образом, большинство трудовых коллективов российских предприятий и организаций всех отраслей и видов экономической и иной деятельности в последние годы стали многонациональными, и процесс усложнения их национального состава продолжается. Современные многонациональные коллективы создают определенные проблемы и сложности для организаций, что связано с низким владением трудовыми мигрантами русским языком, с различием национальных культур. Это требует от работодателей внимательного подхода при отборе и приеме на работу трудовых мигрантов, иностранных граждан, использования при этом экзамена на знание языка (профессионального) страны пребывания, собеседования с кандидатами на должность для вы-

явления профессиональных компетенций, использования деловые игр и управленческих ситуаций.

Вместе с тем данные коллективы при правильном управлении ими позволяют получать дополнительные выгоды. Это требует от менеджеров изучения управляемых ими трудовых коллективов, своевременной диагностики возникающих ситуаций и грамотного управления соответствующими коллективами. Это предъявляет к менеджерам определенные требования, им необходимо иметь соответствующие навыки, то есть способность к работе в многонациональ-

ных коллективах, умение ориентироваться и адекватно вести себя в межкультурных ситуациях, для чего кроме общей готовности к общению, взаимодействию им необходимы некоторые специальные компетенции. Это предполагает также грамотное государственное регулирования трудовых миграционных потоков. Указанные тенденции вносят качественные изменения в функционирование трудовых коллективов современных организаций, они требуют дальнейших наблюдений, разработки и внедрения соответствующих, адекватных складывающейся ситуации, рекомендаций.

Библиографический список

1. Единая межведомственная информационно-статистическая система. URL: <https://www.fedstat.ru/indicator/36730?ysclid=m5jderk7ys373324329> (дата обращения: 05.03.2025).
2. Иммигранты в России: за и против / ВЦИОМ: опрос общественного мнения об отношении россиян к приезжим из других стран. URL: <https://wciom.ru/analytical-reviews/analiticheskii-obzor/immigranty-v-rossii-za-i-protiv> (дата обращения: 05.03.2025).
3. Набоков В.И. Организационная культура. М.: Дашков и К, 2022. 202 с. DOI: 10.29030/978-5-394-04763-3-2022.
4. Косенкова П.А., Левичева С.В., Глубокова Л.Г., Букина А.А. Внутрирегиональная и межрегиональная миграция населения Алтайского края // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2024. № 11-3. С. 356-363. DOI: 10.17513/vaael.3889.
5. Федеральная служба государственной статистики. Данные за 2019–2023 гг. URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/12781> (дата обращения: 05.03.2025).
6. Всероссийский центр изучения общественного мнения (ВЦИОМ): результаты опроса россиян о международных отношениях. URL: <https://wciom.ru/analytical-reviews/analiticheskii-obzor/mezhnacionalnye-otnosheniya-i-problema-immigracii?ysclid=m5jcyrgxu1340530219> (дата обращения: 05.03.2025).
7. Ефремов И.А. Региональная картина влияния миграции на старение населения России // Журнал новой экономической ассоциации. 2023. № 2 (59). С. 176-182.
8. Бутко Г.П., Поротников П.А., Набоков В.И., Низамов С.С. Формирование конкурентного кадрового потенциала системой высшего образования // Менеджмент и бизнес-администрирование. 2024. № 2. С. 97-104.
9. Волков В.И., Некрасов К.В., Бутко Г.П., Набоков В.И. Важнейший фактор демографической ситуации современной России // Уфимский гуманитарный научный форум. 2023. № 4(16). С. 56-68.
10. Набоков В.И., Волков В.И. Доходы и качество жизни россиян // Вестник Удмуртского университета. Серия: Экономика и право. 2023. Т. 33, № 4. С. 568-574.
11. Кросс-культурный менеджмент: учебник. М.: Дашков и К, 2025. 205 с.
12. Плесс Н. Управление культурным многообразием требует смены парадигмы // Проблемы теории и практики управления. 2000. № 2. С. 40-44.
13. Макачук Н.Ю. Специфика управления в условиях многонациональных коллективов организации закрытого типа // Культура, личность, общество в современном мире: методология, опыт эмпирического исследования: сборник материалов XIX Международной конференции. Екатеринбург: УрФУ, 2016. С. 1835-1842.
14. Васин С.М., Прохорова Ю.Е. Эмпирическое исследование факторов результативности управления человеческими ресурсами в организациях с многонациональным персоналом // Вестник Пермского Университета. 2021. Т. 16, № 2. С. 67-84.
15. Andresen M., Margenfeld J. International relocation mobility readiness and its antecedents // Journal of Managerial Psychology. 2015. Vol. 30. No. 3. P. 234–249. DOI: 10.1108/JMP-11-2012-0362.

УДК 338.48:659.1

Л. В. Новак

ФГАОУ ВО «Российский государственный гуманитарный университет», Москва,
e-mail: novak.lv@rggu.ru

Л. А. Аникина

ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»,
Москва, e-mail: laanikina@fa.ru

Б. Ю. Беляковский

ФГБОУ ВО «Российский государственный университет туризма и сервиса», Москва,
e-mail: bbeliakovskiy@mail.ru

СОЦСЕТИ КАК СПОСОБ ПРОДВИЖЕНИЯ УСЛУГ В ТУРИЗМЕ

Ключевые слова: социальные сети, туризм, маркетинг, продвижение услуг, цифровые технологии, туристские услуги, социальные медиа, бренд, клиенты, стратегия.

Статья посвящена изучению роли социальных сетей в продвижении услуг туристской отрасли. Рассматриваются актуальные направления применения социальных медиа в маркетинговой деятельности туристских компаний, анализируются успешные примеры и выявляются трудности, возникающие при использовании данного инструмента. Цель исследования заключается в определении степени эффективности социальных сетей как канала продвижения туристских услуг и разработке практических рекомендаций для их оптимального применения. В работе применялись такие методы, как анализ данных из социальных платформ, изучение кейсов и проведение опросов среди туристов и представителей бизнеса. Полученные данные свидетельствуют о том, что социальные сети существенно усиливают узнаваемость бренда и способствуют привлечению новой аудитории, однако требуют продуманного подхода к управлению контентом и взаимодействию с пользователями. В статье подчеркивается важность включения социальных медиа в комплексную стратегию маркетинга туристских предприятий, что позволяет повысить их конкурентоспособность на рынке. Предложено разрабатывать долгосрочные контент-планы, отслеживать актуальные тренды и применять аналитические инструменты для оценки эффективности рекламных кампаний. Особое внимание уделено управлению репутацией и адаптации подходов к особенностям местной аудитории, что особенно важно в российском контексте.

L. V. Novak

Russian State University for the Humanities, Moscow, e-mail: novak.lv@rggu.ru

L. A. Anikina

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

B. U. Belyakovskiy

Russian State University of Tourism and Service, Moscow, e-mail: bbeliakovskiy@mail.ru

SOCIAL NETWORKS AS A MEANS OF PROMOTING TOURISM SERVICES

Keywords: social networks, tourism, marketing, service promotion, digital technologies, tourism services, social media, brand, clients, strategy.

The article is devoted to the study of the role of social networks in the promotion of services in the tourism industry. The current directions of the use of social media in the marketing activities of travel companies are considered, successful examples are analyzed and difficulties arising when using this tool are identified. The purpose of the study is to determine the degree of effectiveness of social networks as a channel for promoting tourist services and to develop practical recommendations for their optimal use. Methods such as analyzing data from social platforms, case studies, and conducting surveys among tourists and business representatives were used in the work. The data obtained shows that social networks significantly enhance brand awareness and help attract a new audience, but they require a thoughtful approach to content management and user interaction. The article highlights the importance of including social media in the comprehensive marketing strategy of tourism enterprises, which allows them to increase their competitiveness in the market. It is proposed to develop long-term content plans, monitor current trends and apply analytical tools to evaluate the effectiveness of advertising campaigns. Special attention is paid to reputation management and adaptation of approaches to the peculiarities of the local audience, which is especially important in the Russian context.

Введение

Социальные сети в последние годы превратились в неотъемлемую часть повседневной жизни миллионов людей, оказывая значительное влияние на различные отрасли, включая туризм. Этот канал коммуникации открывает перед туристскими компаниями новые возможности для взаимодействия с клиентами, формирования положительного имиджа и расширения клиентской базы. Это обусловлено стремительным развитием цифровых технологий и изменением моделей потребления: все больше путешественников обращаются к социальным платформам для поиска информации, отзывов и бронирования услуг.

В условиях высокой конкуренции на туристском рынке игнорирование социальных медиа может привести к утрате позиций, тогда как их грамотное использование способно стать решающим фактором успеха. При этом исследователи активно изучают влияние социальных сетей на маркетинговую деятельность в туризме. Так, А.О. Тарбеева и Н.С. Башмакова считают, что технологии SMM позволяют туристским организациям выстраивать эффективное общение с аудиторией через персонализированный контент и оперативные ответы на запросы [13, с. 38]. Их выводы подчеркивают, что социальные сети не просто дополняют традиционные методы продвижения, но и создают уникальные возможности для повышения лояльности клиентов. В то же время, как отмечают авторы, успех зависит от качества контента и скорости реакции на обратную связь.

Другие ученые акцентируют внимание на управлении репутацией через социальные медиа. А.М. Новак и Т.А. Кривошеева указывают, что отзывы и рекомендации в социальных сетях существенно влияют на решения потребителей в гостиничном бизнесе, подчеркивая необходимость мониторинга и активного участия компаний в диалоге с клиентами [10, с. 396]. Этот аспект особенно важен в туризме, где доверие к бренду играет ключевую роль. Аналогичные мысли высказывает Е.В. Ефременко, утверждая, что социальные сети выступают лидером среди цифровых инструментов продвижения услуг благодаря широкому охвату и возможностям таргетинга [5, с. 60]. Исследователь приводит примеры, как компании используют платформы для создания эмоциональной связи с аудиторией.

С другой стороны, региональные особенности также требуют внимания. И.В. Максименко и А.Ю. Михайлова считают, что продвижение в российских социальных сетях имеет свою специфику, связанную с культурными предпочтениями и поведением пользователей, что требует адаптации маркетинговых подходов [9, с. 176]. Например, популярность определенных платформ, таких как ВКонтакте, в России отличается от мировых трендов, где доминируют Instagram или Facebook. Таким образом, анализ литературы подтверждает, что социальные сети занимают центральное место в продвижении туристских услуг, однако их эффективность зависит от стратегического подхода и учета локального контекста.

Гипотеза исследования заключается в следующем: эффективность социальных сетей как инструмента продвижения туристских услуг определяется сочетанием высокого качества контента, активного взаимодействия с аудиторией и гибкой адаптации к региональным и культурным особенностям, что позволяет туристским компаниям усиливать свою конкурентоспособность и достигать устойчивого роста клиентской базы.

Целью исследования является анализ эффективности социальных сетей как инструмента продвижения туристских услуг и разработка рекомендаций по их применению в маркетинговых стратегиях туристских компаний. Исследование направлено на выявление ключевых факторов успеха и преодоление типичных препятствий, с которыми сталкиваются организации при использовании социальных медиа.

Материал и методы исследования

Для проведения исследования, направленного на анализ эффективности социальных сетей как инструмента продвижения туристских услуг, был разработан комплексный методологический подход, включающий сбор и обработку данных с учетом специфики целевой аудитории и региональных особенностей. В первую очередь необходимо было определить критерии отбора респондентов, чтобы обеспечить достоверность и репрезентативность результатов. Опросы проводились среди двух ключевых групп: туристов и представителей туристского бизнеса. Для туристов были установлены следующие параметры: возрастной диапазон от 18 до 65 лет, наличие опыта путешествий за последние два года и регуляр-

ное использование социальных сетей для поиска информации о туристских направлениях и услугах.

Такой выбор позволил сосредоточиться на активных пользователях, чье поведение в цифровой среде непосредственно связано с процессом планирования поездок. Что касается представителей бизнеса, критерии включали стаж работы в туристской отрасли не менее двух лет и непосредственное участие в создании или реализации маркетинговых стратегий с применением социальных платформ. Это обеспечило привлечение специалистов, обладающих практическим опытом и способных предоставить профессиональную оценку эффективности используемых инструментов.

Всего в исследовании приняли участие 200 туристов и 50 представителей бизнеса, что сформировало сбалансированную выборку, достаточную для анализа как потребительских предпочтений, так и экспертных мнений. Особое внимание в процессе исследования уделялось региональным аспектам проведения опросов, что позволило учесть географическую и культурную вариативность в использовании социальных сетей. Исследование охватило различные части России, включая Центральный, Южный, Восточный и Западный регионы. Такой подход был обусловлен различиями в популярности социальных платформ и поведении пользователей в зависимости от местности.

Для анализа данных, полученных из социальных платформ, применялись специализированные аналитические инструменты, выбор которых был обусловлен их функциональностью и доступностью. В частности, использовались Яндекс.Метрика и Google Analytics, позволяющие отслеживать такие показатели, как охват публикаций, уровень вовлеченности пользователей (включая лайки, репосты и комментарии) и конверсия, выраженная в переходах на сайты бронирования услуг. Эти инструменты были выбраны благодаря их широкому распространению среди маркетологов, а также способности интегрироваться с большинством социальных сетей, что обеспечило точность и полноту собираемой информации.

Дополнительно для качественной оценки контента применялся метод тематического анализа, который помог определить наиболее результативные форматы публикаций, такие как фотографии, видеоролики или отзывы. Статистическая обработка дан-

ных проводилась с использованием специализированного программного обеспечения, что позволило выполнить корреляционный анализ и установить взаимосвязи между активностью компаний в социальных сетях и ростом продаж. Такой комплексный подход к анализу данных обеспечил надежную основу для интерпретации результатов и формирования рекомендаций.

Результаты исследования и их обсуждение

Социальные сети кардинально изменили подход к продвижению услуг в туризме, став важным каналом взаимодействия между компаниями и путешественниками [2, 4, 14]. Анализ собранных данных показывает, что примерно 70% туристов обращаются к социальным платформам для поиска информации о путешествиях, что подчеркивает их значимость как инструмента вдохновения и принятия решений. Визуальные элементы, такие как яркие фотографии и отзывы путешественников, играют ключевую роль в стимулировании бронирований, что согласуется с мировыми тенденциями в маркетинге, где акцент делается на эмоциональное воздействие визуального контента.

Одним из ярких примеров успешного применения социальных сетей является кампания компании «Ветер странствий» из Саранска. Благодаря таргетированной рекламе и интерактивным публикациям, включающим видеоролики о путешествиях и прямые эфиры с клиентами, предприятие увеличило объем продаж на 30% за год [1, с. 218]. Такой подход позволил не только привлечь внимание аудитории, но и укрепить доверие, что особенно важно в туризме, где эмоциональная связь часто определяет выбор.

В отличие от этого, компании, которые не уделяют должного внимания качеству контента или редко обновляют свои страницы, сталкиваются с трудностями. Например, исследование двух московских агентств показало, что агентство, ежедневно публикующее качественные изображения и оперативно отвечающее на комментарии, добилось роста бронирований на 25%, тогда как другое, размещающее общие посты раз в неделю с задержкой в ответах, увеличило показатели лишь на 5%.

Однако продвижение через социальные сети сопряжено с рядом вызовов. При этом управление репутацией выделяется как одна

из главных проблем: негативные отзывы быстро распространяются и могут существенно подорвать имидж компании. Опросы выявили, что 40% респондентов отказывались от услуг после ознакомления с критическими комментариями в сети [5, 10, 17]. Кроме того, российским компаниям приходится адаптировать контент под локальные платформы, такие как ВКонтакте или Одноклассники, где поведение пользователей отличается от международных аналогов, например, Instagram или Facebook. Это требует глубокого понимания культурных предпочтений и стратегической гибкости.

Для подтверждения этих наблюдений были собраны количественные данные, представленные в трех таблицах. Первая таблица демонстрирует связь между активностью в социальных сетях и ростом продаж у туристских компаний различного масштаба (табл. 1).

Данные табл. 1 показывают, что более активное присутствие в социальных сетях напрямую связано с увеличением продаж, особенно для крупных операторов, облада-

ющих ресурсами для создания качественного контента. При этом таблица 2 раскрывает, какие типы контента наиболее эффективны в привлечении внимания аудитории.

Видео и прямые эфиры демонстрируют наибольшую вовлеченность, что подтверждает ценность динамичных форматов в продвижении туристских услуг. Таблица 3 иллюстрирует различия в эффективности платформ в зависимости от региона.

Эти данные подчеркивают необходимость учета региональных особенностей при выборе платформы и разработке контента. В то же время долгосрочная эффективность социальных сетей вызывает споры. Хотя они обеспечивают быстрый охват аудитории, компании, не обновляющие контент регулярно, сталкиваются со снижением интереса [15]. Например, агентство из Ростовской области, запустившее серию коротких роликов о местных достопримечательностях, увеличило запросы на туры на 20% за три месяца, что демонстрирует важность постоянного взаимодействия с аудиторией через актуальные форматы.

Таблица 1

Связь между активностью в социальных сетях и ростом продаж туристских компаний

Тип компании	Среднее число постов в месяц	Уровень вовлеченности (%)	Рост продаж (%)
Малые агентства	15	5,2	10
Средние агентства	30	7,8	20
Крупные туроператоры	50	10,5	30

Таблица 2

Показатели вовлеченности для различных типов контента в социальных сетях

Тип контента	Среднее число лайков за пост	Среднее число репостов за пост	Среднее число комментариев за пост
Фотографии	150	25	10
Видео	300	50	20
Отзывы	200	35	15
Прямые эфиры	400	60	25

Таблица 3

Эффективность социальных платформ в разных регионах России

Регион	Преобладающая платформа	Уровень вовлеченности (%)	Конверсия (%)
Центральная Россия	ВКонтакте	8.5	12
Южная Россия	Instagram	10.2	15
Восточная Россия	Одноклассники	7.0	10
Западная Россия	Facebook	6.5	8

В то же время фирмы, полагающиеся на редкие публикации, рискуют потерять внимание клиентов [3, 6, 12]. Чтобы оценить реальную отдачу от усилий, туристским компаниям необходимо использовать аналитические инструменты, отслеживающие охват, вовлеченность и переходы на сайты для бронирования. Как отмечает Е.В. Ефременко, без анализа данных продвижение становится хаотичным, так как теряется понимание предпочтений аудитории [5, с. 62]. Например, высокий охват поста о горнолыжном курорте при низкой конверсии может указывать на проблемы с предложением или его подачей. Инвестиции в аналитику окупаются за счет оптимизации ресурсов и концентрации на результативных подходах.

Эффективность социальных сетей возрастает при их интеграции в комплексную маркетинговую стратегию. При этом сочетание цифровых платформ с традиционными каналами, такими как рассылки или реклама на местных сайтах, усиливает воздействие на клиентов. Исследования показывают, что многоканальный подход ускоряет принятие решений о покупке, укрепляя доверие через согласованность информации [8, 16, 19]. Турист, увидевший привлекательный пост о пляжах Краснодарского края и нашедший подтверждение на региональном портале, скорее забронирует тур, чем тот, кто ограничен одним источником.

Сравнительный анализ успешных и неуспешных практик выявляет решающие факторы. Успех «Ветер странствий» обусловлен качественным визуальным контентом, регулярностью публикаций и оперативной обратной связью. Напротив, компании с низкими результатами часто игнорируют эти аспекты, что приводит к слабой вовлеченности. Внешние факторы также влияют на исход кампаний: экономическая ситуация определяет покупательскую способность, культурные особенности – выбор платформ, а технологическая инфраструктура – доступность контента. В то же время политическая стабильность и регулирование туризма могут дополнительно корректировать спрос.

Социальные сети открывают широкие возможности для продвижения туристских услуг, обеспечивая доступ к аудитории

и укрепляя доверие через прямое общение [7, 11, 18]. Активное присутствие повышает узнаваемость бренда и продажи, но требует продуманного контента и быстрого реагирования. Успешные примеры показывают, что визуальные материалы, интерактивность и таргетинг дают значительный эффект, особенно для небольших агентств. Однако устойчивый результат возможен только при интеграции социальных сетей в общую стратегию, с учетом местных особенностей, аналитики и управления репутацией, что позволяет компаниям укреплять позиции на конкурентном рынке.

Заключение

Социальные сети представляют собой мощный рычаг для продвижения туристских услуг, обеспечивая компаниям доступ к широкой аудитории и возможность выстраивать доверительные отношения с клиентами. Результаты исследования подтверждают, что активное присутствие в социальных медиа повышает узнаваемость бренда и стимулирует рост продаж, однако требует тщательной проработки контента и оперативного реагирования на запросы пользователей. На примере успешных кейсов видно, что сочетание визуальных материалов, интерактивности и таргетированной рекламы способно дать значительный эффект, особенно для небольших агентств, стремящихся выделиться на рынке.

В то же время для достижения устойчивых результатов туристским компаниям следует интегрировать социальные сети в общую маркетинговую стратегию, избегая их использования как изолированного инструмента. Рекомендуется разрабатывать долгосрочные контент-планы, отслеживать актуальные тренды и применять аналитические инструменты для оценки эффективности рекламных кампаний. Особое внимание стоит уделить управлению репутацией и адаптации подходов к особенностям местной аудитории, что особенно важно в российском контексте. Такой комплексный подход позволит туристским компаниям не только привлекать новых клиентов, но и укреплять свою конкурентоспособность в условиях динамично меняющегося рынка.

Библиографический список

1. Боксимер О.А., Кицис В.М. Использование маркетинговых технологий продвижения сайта туристской организации (на примере ООО «Студия нестандартных путешествий «Ветер странствий» г. Саранск) // Сервис в России и за рубежом. 2024. Т. 18, № 1 (110). С. 212-222.
2. Денисова О.А. Методы и инструменты продвижения туристского продукта в новых реалиях // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2024. № 4-3. С. 397-400.
3. Долматеня Ю.В., Кучумов А.В., Еремичева П.Ю. Сегментация потребителей нишевых туристских услуг // Экономический вектор. 2024. № 1 (36). С. 79-84.
4. Дусенко С.В., Лебедев К.А., Нюренбергер Л.Б., Архипов А.Е. Формирование стратегий управления субъектами туристического бизнеса. Москва – Новосибирск, 2014. 200 с.
5. Ефременко Е.В. Социальные сети – флагман в продвижении услуг на основе цифровых технологий // Экономика: вчера, сегодня, завтра. 2023. Т. 13, № 2-1. С. 59-65.
6. Косарева Н.В., Адашова Т.А., Лебедева О.Е. Совершенствование государственного регулирования туристско-рекреационной сферы // Экономика и предпринимательство. 2017. № 5-1 (82). С. 50-53.
7. Лебедев К.А. Конкуренция как фактор развития регионального рынка туристских услуг // Индустрия туризма: возможности, приоритеты, проблемы и перспективы. 2016. Т. 9, № 2. С. 52-56.
8. Лебедев К.А., Юдина Е.В. Совершенствование управления туристскими предприятиями на региональном уровне // Экономика и предпринимательство. 2017. № 12-2 (89). С. 200-203.
9. Максименко И.В., Михайлова А.Ю. Особенности продвижения российских коммерческих организаций в социальных сетях // Реклама и PR в России: современное состояние и перспективы развития: Материалы XXI Всероссийской научно-практической конференции. СПб., 2024. С. 175-177.
10. Новак, А.М., Кривошеева Т.А. Социальные сети как современный инструмент маркетинга в управлении гостиничным бизнесом // Научное творчество молодежи в индустрии гостеприимства: Материалы VI Всероссийской научно-практической конференции с международным участием студентов, аспирантов и молодых ученых. М., 2024. С. 395-397.
11. Овчинникова Н.В., Овчинников С.А., Лебедева О.Е., Масленникова Е.Г., Истомина М.М. Совершенствование системы управления туристским предприятием в условиях кризиса // Экономика и предпринимательство. 2021. № 1 (126). С. 754-757.
12. Селиванова С.Р., Кравцова Ж.Н. Инструменты продвижения и их влияние на имидж организации в индустрии развлечений // Туризм и гостеприимство. 2024. № 1. С. 12-17.
13. Тарбеева А.О., Башмакова Н.С. SMM-технологии в продвижении туристических и гостиничных услуг в социальных сетях // Развитие сферы сервиса, услуг и строительной индустрии в условиях цифровой трансформации в развитии бизнеса и предпринимательства: стратегии, инновации, компетенции: Сборник материалов VIII Межрегиональной студенческой научно-исследовательской конференции. Киров, 2024. С. 38-40.
14. Levchenko T.P., Koryagina E.V., Rassokhina T.V., Shabalina N.V., Lebedeva O.E. A project-based approach to ensuring the competitiveness of a region's tourism-recreation complex // Journal of Environmental Management and Tourism. 2018. Vol. 9. № 8 (32). P. 1707-1713.
15. Lijuan Zhang, Azizan Marzuki, Zhenjie Liao, Kaixiong Zhao, Zhihao Huang, Wenfu Chen Spatial and temporal evolution of Guangdong tourism economic network structure from the perspective of social networks // Heliyon. 2023. Vol. 9. № 8. e18570.
16. Nikolskaya E.Y., Lepeshkin V.A., Kulgachev I.P., Matveev A.A., Lebedeva O.Y. Perfection of quality management of hotel services // Journal of Environmental Management and Tourism. 2020. Vol. 11. № 2 (42). P. 417-421.
17. Novolodskaya G.I., Kramarova T.Yu., Lebedev K.A., Ponkratova L.A., Chicherova E.Yu. Public-private partnership as innovative form of attraction of financial resources in sphere of tourism // Journal of Environmental Management and Tourism. 2018. Vol. 9. № 4 (28). P. 714-720.
18. Qinfang Luo, Shun Cai, Ning Lv, Xin Fu Daily forecasting of tourism demand: An ST-LSTM model with social network service co-occurrence similarity // Information & Management. 2025. Vol. 62. № 1. 104056.
19. Thanakarn Bella Vongvisitsin, Vincent Wing Sun Tung. Technology start-ups in tourism and hospitality: A networked social capital theory perspective from early-stage start-up founders // Tourism Management. 2025. Vol. 106. 104996.

УДК 339.543

В. А. Останин

ГКОУ ВО «Российская таможенная академия», Владивосток,
e-mail: ostaninva@yandex.ru

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЕ ТАМОЖЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ВОСЬМОМ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОМ УКЛАДЕ

Ключевые слова: технологический уклад, цифровая экономика, таможенные технологии, цифровизация, трансформационные издержки, транзакционные издержки, деструктивное воздействие.

Цель работы состояла в выявлении и раскрытии роли института таможенного дела в целостном процессе эволюционного развития техники и технологии. В статье дан критический анализ известных к науке методологических подходов, на основе которых закрепились четырехуровневая модель технологических укладов. Отталкиваясь в исследовании от более исторически ранних этапов развития древних цивилизаций были расширены исторические границы формирования технологических укладов. Автор приходит к пониманию, что современный восьмой технологический этап, наследуя рудименты прежних технологических этапов, выявляет коренные новые признаки восьмого этапа. Суть последних автор видит в замещении рутинного интеллигентного труда трудом творческим. Этот процесс уже не может быть описан только в терминах экономической теории, теории инноваций, так как затрагивает области культуры, социальной сферы. Автор делает вывод, что современная культура уже не может мыслиться без достижений цифровых технологий, однако и современная культура скорее есть отрицание культуры, чем её утверждение. Формирующаяся цифровая экономика приводит к кардинальным изменениям в государственном управлении институтом таможенного дела. В результате порождаются новые модели управления государственными институтами с присущими этому процессу неизвестными ранее явлениями деструктивного воздействия, порождая «деструктивные новации» в моделях управления, которые можно описать как «созидательное разрушение». Создание прорывных технологий, продуктов, новаций в области управления институтом таможенного дела, организации рынков товаров, моделей внешнеэкономической деятельности возможно тогда, когда формируется креативная среда, в которой созданы объективные и субъективные предпосылки по формированию креативных личностей, что становится сущностным явлением восьмого технологического уклада. В результате делается вывод, что отношения креации на основе цифровых технологий в таможенном деле позволяют снижать транзакционные и трансформационные издержки, а сам институт таможенного дела становится в большей мере сервисным институтом.

V. A. Ostanin

Russian Customs Academy, Vladivostok, e-mail: ostaninva@yandex.ru

INTELLIGENT CUSTOMS TECHNOLOGIES IN THE EIGHTH TECHNOLOGICAL ORDER

Keywords: technological structure, digital economy, customs technologies, digitalization, transformation costs, transaction costs, disruptive impact

The purpose of the work was to identify and disclose the role of the Institute of customs in the holistic process of the evolutionary development of machinery and technology. The article provides a critical analysis of the methodological approaches known to science, on the basis of which a four-level model of technological structures has been consolidated. Based on the study of the earlier historical stages of the development of ancient civilizations, the historical boundaries of the formation of technological structures have been expanded. The author comes to understand that the current eighth technological stage, inheriting the rudiments of previous technological stages, reveals the fundamental new features of the eighth stage. The author sees the essence of the latter in the replacement of routine intelligent work with creative work. This process can no longer be described only in terms of economic theory and innovation theory, as it affects the fields of culture and the social sphere. The author concludes that modern culture can no longer be conceived without the achievements of digital technologies, however, modern culture is more a denial of culture than its affirmation. The emerging digital economy is leading to drastic changes in the public administration of the customs institute. As a result, new models of governance of state institutions are being generated with previously unknown phenomena of disruptive effects inherent in this process, generating “disruptive innovations” in governance models that can be described as “creative destruction.” The creation of breakthrough technologies, products, innovations in the field of management of the institute of customs affairs, the organization of commodity markets, and models of foreign economic activity is possible when a creative environment is formed in which objective and subjective prerequisites for the formation of creative personalities are created, which becomes an essential phenomenon of the eighth technological order. As a result, it is concluded that digital technology-based creation relationships in customs make it possible to reduce transaction and transformation costs, and the customs institute itself is becoming more of a service institution.

Введение

Развитие таможенных технологий следует рассматривать как частную форму более общего понятия – развитие техники, технологии, инженерии [1]. Следовательно, ответ на вопрос о развитии как самой техники, её эволюции, включая при этом более конкретные технические феномены и технологические процедуры, например, процедуры таможенного контроля и взимания таможенного платежа, следует рассматривать в общем контексте эволюции технологических укладов в единстве и эволюцией институтов государства и цивилизации в целом [2].

Цель исследования состояла в выявлении и раскрытии роли института таможенного дела в целостном процессе эволюционного развития техники и технологии.

Материалы и методы исследования

В статье дан критический анализ известных к науке методологических подходов, на основе которых закрепились четырехуровневая модель технологических укладов. Метод формализации в статье позволил представить эволюцию института таможенного дела в общей модели эволюции техники и технологии. Историко-экономический метод позволил рассмотреть эволюцию технологических укладов начиная уже с эпохи палеолита. Последнее позволило углубить понимание роли техники, технологии и характерных для соответствующих этапов форм организации труда и производства.

Результаты исследования и их обсуждение

Автор не видит существенных различий в выводах относительно выбранного в данной статье методологического подхода в анализе. Как цивилизационный, так и эволюционный подходы будут приводить к одинаковым результатам в объяснении социотехнологической, социологической динамики в развитии технологических укладов. Следует одновременно отметить, что таможенное дело, в частности, эволюционировало и развивалось по своим присущим ему специфическим законам. Это было, с одной стороны, выражением исторической специфики внутренней и внешней политики государства, с другой стороны, отражало специфику механизма государственного регулирования экономических процессов. Каждому из этих методологических подходов будут присущи как некоторые относи-

тельные достоинства, так и недостатки [3]. Общим признаком в понимании сущности таможенного дела являлось является то, что таможенное дело, таможенная практика всегда обеспечивала реализацию стратегических и текущих интересов государства.

Из этого следует, что таможенное дело в России имеет достаточно оснований для исторической и технологической периодизации. Так, по достаточно авторитетным научным источникам можно сделать вывод, что таможенное дело и как технология, и как социально-экономический институт обнаруживают себя в исторических архивных анналах примерно в III–II веках до Р.Х. Если вести речь о Российской истории, то это зарождение следует отнести к более древней тысячелетней истории, что неразрывно связано с образованием и развитием Древнерусского государства [4].

Современный этап характерен формированием модели Российской цифровой (интеллектуальной) таможни. Эту современную модель эволюционного становления интеллектуальной таможни следует рассматривать как органическую часть формирующейся целостности – современной социально-экономической, политической, военной ситуации глобализирующегося мирового пространства, которое в настоящее время переживает системный глобальный кризис.

Признавая некоторую общность экономических интересов участников этого внутренне противоречивого геоэкономического пространства, следует одновременно признать и то, что сама природа интереса объективно включает в себя моменты диалектической противоположности. Интерес, (Interest или inter est – лат., быть между), дает возможность уловить наличие общего между различным в желаниях, потребностях отдельных личностей, сообществ – субъектов экономических отношений. Однако наличие нечего общего, связывающего в некоторое единство, одновременно полагает и то, что имеют место такие отношения, которые противоречат самой этой целостности [5].

Формирование модели интеллектуальной таможни в наибольшей степени могло бы соответствовать различающимся потребностям экономических субъектов. Тем не менее адекватная, эффективная модель таможенного дела позволяет одновременно выработать, предложить такую модель экономического поведения участников внешне-экономической деятельности (далее ВЭД),

которая либо улучшала экономическое благосостояние субъекта, либо приводила к минимальному ущербу при реализации противоположной стороной стратегии, направленной на нанесение ущерба [1].

Одновременно эта модель будущей интеллектуальной российской таможни имела бы больше оснований приближаться к состоянию эффективности своего функционирования уже на основе реализуемой системы искусственного интеллекта, когда разрабатываются, принимаются и выполняются решения без помощи и присутствия человека [5].

Современная модель мировой экономики уже не столько ориентирована на достижение большей эффективности каждого участника внешнеэкономической деятельности, сколько на модель причинения большего экономического и иного ущерба контрагенту-противнику, даже при условии того, что ущерб понесет и сторона-инициатор санкций. В результате эта сложившаяся модель глобальной экономической системы не может соответствовать признакам эффективности по-Парето, следовательно, сама система находится в состоянии неэффективного экономического равновесия.

Поиск ответа на вопрос о большем или меньшем выигрыше каждой из сторон лежит в ответе на вопрос о том, насколько эффективен государственный менеджмент в сфере экономики вообще, и таможенный менеджмент, в частности [1].

При этом выигрыш принимает форму достижения некоторых долгосрочных интересов США, других «недружественных» России стран, противоречащих интересам в краткосрочном периоде коллективного Запада. В краткосрочном периоде все участники, стратегия которых связана с санкциями и ограничениями, получают отрицательный результат. Известные в теории игр стратегии принципиально исходят из иных посылок – получить, добиться большего блага при принятии решений (стратегий) с учетом возможных решений (стратегий) иных участников [1].

Совершенствование качества таможенного дела в связи с реализацией стратегии ФТС в части перехода на модель цифровой (интеллектуальной) таможни возможно, как в краткосрочном, так и долгосрочном периодах, что позволит купировать риски санкционной политики «недружественных» России государств. Этот вывод следует, если будет

задействован потенциал стратегий теории игр на основе моделей Дж. Нэша, Ж. Бертрана, Г. Штакельберга, А. Курно [6]. Суть последних можно свести к получению желаемого эффекта при принятии решений (стратегий) других участников глобальной экономики, максимально купируя риски. Однако последнее возможно при учете следующих факторов:

- Быстрое принятие решений, затрагивающих ранее «запретные» зоны, т.е. переход к моделям критической оценки правил с позиций их «разумности». Тем самым принцип таможенного менеджмента, основанный на принципах «правил разумного подхода» подлежит замене, переходу на принцип «разумности самих правил государственного управления институтом таможенного дела в России»;

- Государственное управление институтом таможенного дела в России должно приобретать новые для себя признаки – обладать большей ликвидностью таможенной политики в России. Современное состояние государственной таможенной политики может скорее быть описано стратегией нетранзитивности.

Реализация выше отмеченных правил может быть осуществлена, если будет обеспечено техническое и технологическое сопровождение этих таможенных новаций, суть которых раскрывается в переходе на модель интеллектуальной таможни [4]. В результате делается вывод, что государственный менеджмент в современных условиях жесткого противостояния скорее вписывается в полупассивную модель реакции на враждебную по отношению России политику. Запад будет продолжать следовать политике нанесения ущерба социально-экономическому состоянию России, не исключая при этом и нанесение стратегического поражения. Россия при полупассивной внешнеэкономической политике может подорвать или исчерпать свои ресурсы, следовательно, не может реализовать строго доминирующую стратегию [1; 6].

Внедрение технологий таможенного дела, в основе которого лежат технологии искусственного интеллекта, в новых геополитических условиях глобальной неопределенности позволит выработать новое качество – максимально быстро реагировать на потребности изменения ситуации на геополитическом пространстве. Это новое качество можно определить как ликвидность

таможенной политики, ликвидность применяемых таможенных инструментов и таможенных механизмов.

Недружественные страны, включающие страны Европейского Союза (далее: ЕС), США будут проводить свою коллективно выработанную стратегическую политику. Когда число стратегий у игроков становится несколько, и они пронизаны противоречиями, то это превращает игру в бесконечную и одновременно антагонистическую. В результате этого будут постоянно накапливаться отрицательные эффекты, что связано с утратой государствами национального суверенитета, богатства, территорий с неопределенными как по времени [7], так и по масштабам экономическими, социальными, политическими последствиями, включая утрату самой государственности. Мир вступил в эпоху «глобального риска», неопределенности, непрогнозируемости [8].

События в глобальной экономике и мировой политике сформировали тектонические сдвиги, суть которых – отказ от политики на либеральных постулатах. Если способность реагировать на количественные изменения можно охарактеризовать как гибкость таможенной политики, то ликвидность таможенной политики включает в себя оба момента – качество и количество изменений. В конечном счете достаточная ликвидность таможенной политики проявится в том, что она станет формой реализации концепции принуждения к риску, подобно тому, как военная политика реализует эту функцию повсеместно и постоянно, поддерживая тем самым удовлетворяющий Россию уровень военной безопасности. Потери для бюджета следует признавать при этом такими же необходимыми, как «потери» расходных статей бюджета, призванные финансировать оборонную отрасль. Попытки политического руководства видеть в реализации таможенной политики исключительно только выгоды, сводящиеся исключительно к наполнению доходных частей бюджета, т.е. фискальную составляющую, следует рассматривать как не отвечающую духу времени и угрозам безопасного существования Российского государства [1]. Упование на потенциал либерального подхода, на то, что экономика за счет потенциала рыночных механизмов способна саморегулироваться на принципах *per se*, должна стать достоянием экономической истории. Рыночные институты саморегу-

лирования всегда будут иметь ограниченный характер, но в кризисных ситуациях эта «невидимая рука» рынка проявится как его «провал» [9].

Однако отказ от инструментов рыночного регулирования предполагает их замещение инструментами и механизмами планомерности при соблюдении необходимых народно-хозяйственных пропорций с учетом интересов всех граждан, рыночных и государственных структур. Планомерность в этом отношении следует понимать, как априори устанавливаемую сознательную пропорциональность. Решение этой проблемы может быть обеспечено исключительно использованием потенциала интеллектуальной экономики, реализации государственных стратегий внедрения цифровых технологий и искусственного интеллекта во все сферы человеческого «общего жития», по выражению преподобного Серафима Саровского. Поэтому поставленные ранее требования к институту таможенных органов РФ в послании Президента России В.В. Путина нуждаются в конкретизации в части инструментов и механизмов достижения этих целей [10].

Решение поставленных проблем невозможно без разработки и применения цифровых технологий в таможенном деле. Следовательно, речь идет о практической трансформации института таможенного дела в цифровую (интеллектуальную) таможню. Однако следует принять в качестве основания то, что формирование цифровой таможни есть следующая ступень эволюции института таможенного дела в процессе перехода к «цифровой (интеллектуальной) экономике, которая стала ключевым моментом становления восьмого технологического уклада.

Любая предшествующая современному этапу эволюции техника и соответствующие ей технологии были направлены на усиление господства над природой, а цель сводилась к приданию жизни такого облика, который позволил бы человеку, обществу снять с себя бремя нужды [2]. Это положение не противоречит выделению и обоснованию технологических укладов, которые можно обнаружить как в далеком историческом прошлом человечества, так и в настоящее время. Когда в некоторых работах выделяются только четыре этапа, то скорее преувеличивается роль абстракции, отбрасывая те стороны человеческого бытия,

его воспроизводства, которые имели место на более ранних исторических временных периодах. В этой связи выделяются восемь технологических укладов, которые были предопределены как самими техническими и технологическими артефактами, так и формами организации производства, наконец, социальными институтами [2].

Формирование, становление современного восьмого этапа технологического уклада осуществляется на основе потенциала компьютерных цифровых технологий, путём замещения рутинных интеллектуальных операций творческими технологиями «умных» процессов, использованием потенциала «искусственного интеллекта». Подобная классификация уже позволяет «уточнить» понятия «цифровая экономика» и «интеллектуальная экономика», или экономика на основе «искусственного интеллекта» [11]. Если современный седьмой этап характерен использованием средств автоматизации, робототехники, развитием информационных технологий, массовым применением промышленных роботов, то уже для восьмого перспективного уклада характерно внедрение синтеза биотехнологий и медицины, искусственного интеллекта, мехатроники [2].

Ключевым моментом здесь является то, что рутинные интеллектуальные операции замещаются операциями на основе «креативной логики». Производительным работником на этом технологическом этапе становится творческий работник, создающий новые прорывные идеи, новые интеллектуальные технологии. Экономика продолжает использовать цифровые технологии, позволяет добиваться облегчения выполнения рутинных интеллектуальных операций на основе познания объективных законов окружающей социоэкономической, политической, технологической среды. Тем самым человечество воплощает идею В. Вернадского о формировании ноосферы [12]. Ноосфера становится ключевым фактором восьмого технологического уклада в процессе технологической эволюции.

Таким образом, «цифровую экономику» следует рассматривать как переходную модель к «креативной экономике». Последняя не может не включать в себя все элементы цифровой экономики как некоторые рудименты, позволяющие экономить рутинный интеллектуальный труд человека. Это уже качественно отличает *Homo sapiens*, т.е. че-

ловека разумного, от человека креативного – (*partum a person* – креативность – от лат. *creatio* – творчество, творение). (Одновременно следует признать, что широко употребляемые термины «цифровая экономика», «цифровая таможня», «цифровизация» не являются научными терминами в строгом понимании содержания соответствующих понятий. Это следует из того, что ученые еще не пришли к пониманию сущности, а сам смысл скорее воспроизводится в мышлении интуитивно).

Обозначенная проблема была обнаружена еще в древние времена. Пользование терминами, оперирование ими, смысл которых был не до конца ясен самому исследователю, мы можем обнаружить не только в работах Платона, но и в современных научных изданиях. Концепт понятия, которое соотносится с термином, часто бывает весьма расплывчатым и неопределенным. Всё это в полной мере относится и к терминам «цифровизация», «цифровая экономика». Следуя выводам А.Ф. Лосева, специалиста и авторитетного исследователя древнегреческой философии, эстетики, можно признать это состояние в современной науке как «нетерминологичность языка» [13].

В этом отношении понятие «креативная экономика» имеет больше оснований в выражении и отражении сущности как производительного присвоения благ, т.е. непосредственно самого производства, так и понимания роли, специфики общественных институтов. Наибольшее внимание следует уделить таким понятиям как «искусственный» и «интеллект» вообще.

К искусственным вещам, творениям следует отнести все, что было создано человеком, его умом, навыками, волей, культурой. Следовательно, это любой артефакт, не созданный природой, т.е. без вмешательства человека. Но тогда этим артефактом является сам человек с его органами, включая руки, мозг, который способен мыслить и творить. Человек после своего появления есть продукт собственного самовоспроизводства, самотворения, креации т.е. человек есть исторически эволюционировавший и эволюционирующий артефакт вместе с окружающим его природным и искусственным миром. Поэтому суждение о том, что теория креативной экономики становится научным обоснованием государственной экономической политики [14, с. 497], скорее отталкивается не от теории в истинном понимании

её смысла, а от научной и «околонаучной» интуиции. При этом ссылки на специалистов в этой области, в частности, на американского исследователя Р. Флориды, что суть креативной экономики, её креативность есть сущностная черта, ибо её природа есть творческая деятельность, способствующая генерировать технические изобретения, включая разработку теорий, создание значительных произведений искусств, есть не более чем необходимый признак креативной экономики.

Этот признак также есть необходимый и для других технологических укладов уже хотя бы потому, что человек по своей природе есть существо креативное, наследовавший эти функции от своей собственной природы. Но чтобы стать признаком сущностным, он должен обладать одновременно и признаком достаточности. В этом случае суждение будет принимать такую форму: «Если и только если система способна творить новые идеи, то это есть уже креативная экономика». Креативная экономика есть специфическая характеристика современной экономики, в которой воспроизводство идей становится доминирующим фактором общественного воспроизводства.

В прежние технологические уклады люди также стремились генерировать новаторские идеи, однако в отличие от креативной экономики в ранние времена этот процесс был скорее стихийным, спонтанным, когда интуитивно наталкивались на новые идеи с последующей опорой на опыт. Новаторские идеи, которые в становлении современной креативной экономике стали доминирующим продуктом производства, превратили науку в действительную производительную силу общества в восьмом технологическом укладе, переводя сам процесс из случайного в необходимый и закономерный. Тем самым подтверждается методологический принцип Г.В.Ф Гегеля, что всё действительное разумно, а всё разумное становится действительностью.

Сформулированный вывод позволяет применить его к доказательству того, что это новое содержание производительной деятельности не только дополнилось областью производства идей, но и трансформировало её в доминирующую сферу. Фактически это стало основанием при формировании современного восьмого технологического уклада, который охватил не только сферы материального производства, но и сферы

производство духовного: знаний, навыков, культуры, форм общественной организации, наконец, общественных и государственных институтов.

Приведенные выше ссылки на эволюцию института таможенного дела основаны на таможенных технологических новациях, охватывающих, в первую очередь, инструменты, механизмы таможенного контроля, а также формы организации таможенных процедур, взаимодействия между таможенными органами и органами государственной власти, таможенными институтами других государств-торговых партнёров.

Итогом такого эволюционного процесса в области таможенного регулирования в настоящее время стало формирование «умных таможен», «цифровых таможен», таможен, функционирующих на технологиях «искусственного интеллекта». Результатом сформировавшихся объективных и субъективных предпосылок в национальной экономике, а также потребностей углубления взаимодействия с таможенными структурами государств-торговых партнёров повысилась эффективность этого важнейшего института государства.

Заключение

Проведенный критический анализ специфики восьмого технологического этапа и его форм проявления на примере института таможенного дела в России позволяет выделить его природу на основе искусственного интеллекта. Объяснения этому лежат не в том, что искусственный интеллект способен резко повысить качество и объем получаемой информации, а в том, что в восьмой технологический уклад органически встроен искусственный интеллект. И именно последний стал обладать всеми признаками необходимости и достаточности, чтобы новую социально-экономическую систему с позиций сущности определить как креативную экономику.

Таким образом, в креативной экономике основные производственные цепочки, а также формы социально-экономической коммуникации должны приобрести качественно новое определение на основе искусственного интеллекта. Это положение в полной мере будет отнесено и к институту таможенного дела, которому будет адекватен соответствующий научный термин – «таможня искусственного интеллекта» или «интеллектуальная таможня».

Библиографический список

1. Останин В.А. Ликвидность таможенной политики в условиях глобальной политической неопределенности // Таможенная политика России на Дальнем Востоке. 2015. № 1 (70). С. 22-30.
2. Останин В.А. Техника в эволюции технологических укладов: монография / под ред. С.Е. Ячина. Владивосток: Издательство Дальневосточного федерального университета, 2023. 185 с.
3. Косенко В.А., Останин В.А., Рожков Ю.В. От императивной к сервисной модели российской таможни: теория развития: монография / под науч. ред. проф. В.А. Останина. Хабаровск: РИЦ ХГУЭП, 2020. 192 с.
4. Гудков Ю.А. Становление таможенного законодательства в России // Инновационная экономика и общество. 2021. № 1(31). С. 23-34.
5. Долотова Н.П. Инновационные цифровые технологии в кредитно-финансовых организациях Российской Федерации // Фундаментальные исследования. 2025. № 1. С. 31-37. DOI: 10.17513/fr.43760.
6. Диксит А., Нейлбафф Б. Теория игр. Искусство стратегического мышления в бизнесе и жизни. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2015. 256 с.
7. Косенко В.А. Глобальная политическая неопределенность и ликвидность таможенной политики // Экономика и предпринимательство. 2014. № 11-2 (52). С. 136-139.
8. Метелев Д.А., Слабинский С.В. Исследование факторов риска в инновационной деятельности промышленных предприятий // Вопросы инновационной экономики. 2020. Т. 10, № 2. С. 1015-1022. DOI: 10.18334/vines.10.2.100879.
9. Фортов В.Е. Инновационная стратегия развития экономики России / Новая модель экономического развития России: концепция формирования и реализации. М.: Издание Государственной думы, 2019. С. 126-129.
10. Владимир Путин поздравил сотрудников и ветеранов Государственного таможенного комитета России с праздником – Днём таможенника. URL: <http://www.kremlin.ru/events/president/news/39512> (дата обращения: 13.02.2025).
11. Амелин Р.В., Чанов С.Е. Эволюция права под воздействием цифровых технологий: монография. М.: Норма, 2024. 280 с. DOI: 10.12737/2007816.
12. Василенко В.Н., Чащина Т.В. Ноосферная стратегия безопасности // Уровень жизни населения регионов России. 2022. Т. 18, № 3. С. 392-403. DOI: 10.19181/lsprr.2022.18.3.10.
13. Лосев А.Ф. История античной эстетики. Аристотель и поздняя классика. Харьков: ФОЛИО; М.: ООО «Изд-во АСТ», 2000. 880 с.
14. Лебедев К.Н. Креативность, креативный класс, креативная экономика: явление и сущность // Экономические науки. 2023. № 5 (222). С.497-509. DOI: 10.14451/1.222.497.

УДК 33.338.36

С. А. Палевская

Самарский государственный медицинский университет, Самара,
e-mail: dmms7@rambler.ru

Г. И. Яковлев

Самарский государственный медицинский университет, Самара,
e-mail: kme@sseu.ru

ИССЛЕДОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ РАЗВИТИЯ СТРАХОВОЙ МОДЕЛИ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

Ключевые слова: страхование, проблемы, финансы, заболеваемость, фонды, стратегия.

Страховая в своей основе модель финансирования здравоохранения сталкивается сегодня с проблемами недостаточности ресурсов для снижения показателей заболеваемости населения. Нужна модернизация финансов существующей страховой модели медицинской помощи, и справедливо как расширение экономической базы, так и повышение эффективности использования ресурсов профильных учреждений в условиях инфляции. Цель – исследование показателей и проблем устойчивого функционирования страховой модели здравоохранения, и разрешение конфликтов интересов ключевых его акторов по предоставлению качественной медицинской услуги. К методам исследования относятся: анализ и синтез информации, статистические группировки, содержательная интерпретация итогов деятельности профильных учреждений. Результаты. Выявлены тенденции недостаточного экономического обеспечения деятельности профильных организаций здравоохранения, инфляционного обесценивания их потенциала, отразившиеся на показателях роста заболеваемости населения. Изучены особенности и факторы деятельности реализованной страховой модели здравоохранения, приведшие к конфликтам интересов их основных акторов. Вскрыты угнетающие развитие причины, среди которых основными являются ограниченность бюджетных средств, периодически повторяющиеся экстремальные условия развития социума и экономики РФ (пандемия коронавируса, обострение глобального мирового противостояния стран с соответствующей недружественной политикой), рост доли неработающих граждан, низкий уровень зарплат большинства работающего населения, сопровождаемые активизацией старых и появлением новых вредоносных вирусов, повышение их резистентности к традиционным препаратам и т.д.. Заключение. Необходимы системные улучшающие мероприятия по повышению эффективности формирования и реализации экономического потенциала медицинских организаций, поскольку наблюдаемые тенденции ухудшения финансирования не в полной мере отвечают современным требованиям стандартов оказания медицинской помощи населению. К научной новизне исследования следует отнести систематизацию существенных проблем и конфликтных ситуаций между деятелями отрасли, недостатков существующей модели финансирования, неспособной вывести и на перспективу на целевые показатели сбережения здоровья, и необходимость разработки продуманной стратегии развития с учетом современных требований гуманитарного развития.

S. A. Palevskaya

Samara State Medical University, Samara, e-mail: dmms7@rambler.ru

G. I. Yakovlev

Samara State Medical University, Samara, e-mail: kme@sseu.ru

STUDY OF ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC PROBLEMS OF THE DEVELOPMENT OF THE INSURANCE MODEL OF HEALTH CARE

Keywords: insurance, model, problems, circumstances, finances, morbidity.

Annotation. The insurance model of health care financing today faces the problems of insufficient resources to reduce the incidence of the population. It is necessary to modernize the finances of the existing insurance model of medical care, and both the expansion of the economic base and the increase in the efficiency of the use of resources of specialized institutions in the context of inflation are fair. The goal is to study the indicators and problems of sustainable functioning of the insurance model of health care, and to resolve conflicts of interest of its key actors in the provision of high-quality medical services. The research methods include: analysis and synthesis of information, statistical groupings, meaningful interpretation of the results of the activities of specialized institutions. Outcomes. Trends of insufficient economic support

for the activities of specialized health care organizations, inflationary depreciation of their potential, which affected the growth rates of the population, are revealed. The features and factors of the implemented insurance model of health care, which led to conflicts of interest of their main actors, are studied. The reasons that depress development are revealed, among which the main ones are the limited budget funds, periodically recurring extreme conditions for the development of society and the economy of the Russian Federation (the coronavirus pandemic, the aggravation of the global world confrontation between countries with the corresponding unfriendly policies), the growth of the share of non-working citizens, the low level of wages of the majority of the working population, accompanied by the activation of old and the emergence of new harmful viruses, and the increase in their resistance to traditional drugs, etc. Conclusion. Systemic improvement measures are needed to increase the efficiency of the formation and implementation of the economic potential of medical organizations, since the observed trends of deterioration in financing do not fully meet the modern requirements of standards for the provision of medical care to the population. The scientific novelty of the study includes the systematization of significant problems and conflict situations between industry figures, the shortcomings of the existing financing model, which is unable to bring the target indicators of health preservation in the future, and the need to develop a well-thought-out development strategy taking into account the modern requirements of humanitarian development.

Введение

В современных условиях социального развития продвигается всемерное укрепление национальной системы здравоохранения России, проведение ее позитивной трансформации для обеспечения опережающего развития производительных сил и формирования благоприятной демографической и социальной сферы. Система здравоохранения является ключевым элементом конкурентоспособности страны, обеспечивающим качественное состояние общества, жизни и здоровья граждан, сохранения ими трудовых функций, тем самым во-многом обеспечивает национальное благосостояние в конкурентной системе международных отношений.

Мировой опыт показывает, что организация здравоохранения в основном соответствует трем моделям: платная (рыночная) медицина; государственная; а также основанная на социальном страховании и использовании многоканальной системы источников финансирования. В РФ в процессе рыночных реформ была выбрана именно последняя модель, позволяющая значительно уменьшить бремя расходов бюджетных средств на необходимую медицинскую помощь. Важнейшим аргументом в пользу ее принятия также заявлялась возможность привлечения дополнительных финансовых ресурсов, что должно было в теории повысить для населения доступность и качество медицинской помощи.

Однако практика сложилась иная, и в настоящее время в гражданском и профессиональном сообществе сформировалась сильная неудовлетворенность существующим экономическим состоянием системы здравоохранения, есть обоснованные опасения, что качество и доступность бесплатной ме-

дицинской помощи будет снижаться. Определенно существует необходимость ее дальнейшей доработки и совершенствования, выведения до уровня, необходимого для решения целевых задач власти по сбережению жизни и здоровья граждан, в условиях жесткой конкуренции суверенных моделей развития стран на международной арене.

Материалы и методы исследования

При разработке поставленных в исследовании проблем применялись методы статистического и стратегического, структурного анализа, выявления причинно-следственных связей, исследование содержания моделей функционирования системы здравоохранения РФ за длительный период, начиная с 1990 года по настоящее время. Исследование проблем существующей модели здравоохранения РФ, основанной на ОМС, целесообразно начать с изучения состояния системы здравоохранения, динамики его основных показателей, а также показателей формирования фондов ОМС как основных составляющих действующей модели финансирования. Общая динамика заболеваемости населения за исследуемые 32 года имеет стабильную тенденцию к росту, и проявлялась как до введения существующей модели ОМС, предпринятой в начале рыночных преобразований, так и после – в итоге наблюдается рост на 36,5% (рассчитано на данных государственной статистики [1-3]) (рис. 1).

Можно отметить, что причины роста заболеваемости многогранны и многоаспектны, но приведенные данные убедительно говорят о необходимости совершенствовать действующую модель здравоохранения в РФ с тем, чтобы воспрепятствовать нарастанию данной тенденции с явным ухудшением контролируемых показателей здоровья граждан.

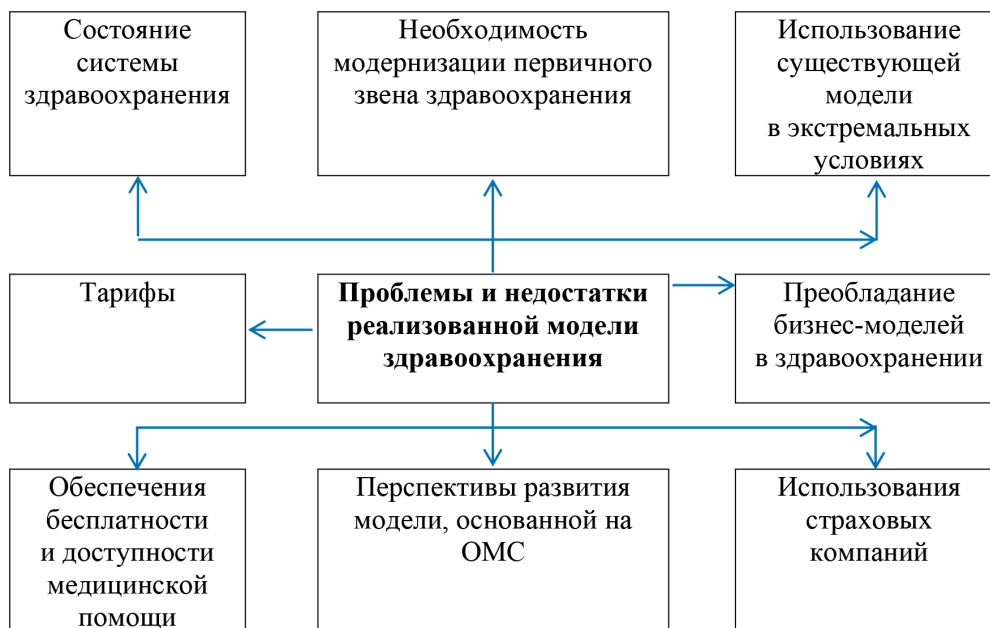


Рис. 1. Рост заболеваемости населения (все виды) РФ за период 1990-2022 гг. [1-3]

Ослаблен лечебный потенциал системы здравоохранения РФ – отмечается резкое сокращение за исследуемый период числа больничных организаций (более чем в 2 раза), числа больничных коек (на 10 000 чел.) [1-3].

Результаты исследования и их обсуждение

В мировой практике принципиально организация здравоохранения возможна по трем моделям, предполагающих различную юридическую основу, степень участия государства, формы его руководства, принципы построения и соотношения потенциалов медицинских организаций:

- 1) Платная медицина, функционирующая на рыночных принципах;
- 2) Государственная медицина, основанная на бюджетной системе финансирования;
- 3) Организация здравоохранения на основе социального страхования и использования многоканальной системы источников финансирования.

В рамках первой модели основная роль отводится формированию и поддержанию пропорций на рынке медицинских услуг. Государственные структуры также являются «игроком» на этом рынке, но отводят себе второстепенную роль, обеспечивая в основном необходимые потребности социально незащищенных граждан. Во второй модели, наоборот, приоритетную роль играет госу-

дарство, в ряде случаев и подавляющую, используя в качестве источника финансирования здравоохранения государственный бюджет. В рамках третьей модели пытаются сочетать рыночный и государственный механизмы развития отрасли. Государственные структуры обеспечивают определенный уровень общественно необходимых потребностей в медицинской помощи. В случаях, при необходимости в получении специализированной услуги выше данного уровня она оказывается на основе платных услуг и рыночных принципов. При этом используется многоканальная система источников финансирования, включающая в себя как определенный объем бюджетных средств, так и средства населения и субъектов экономической деятельности.

В РФ в процессе рыночных реформ была выбрана именно последняя модель, позволяющая в идеале значительно уменьшить расходы бюджета на здравоохранение. Важнейшим аргументом в пользу ее принятия являлась также возможность привлечения дополнительных финансовых ресурсов в здравоохранение, что должно было повысить доступность и качество медицинской помощи. В действующей в настоящее время в РФ модели финансирования оно основано в преобладающей части на ОМС, а также, в гораздо меньшей части, на трансфертах из бюджета и ряде других источников, включая реализацию возмезд-

ных услуг населению. При этом отчисления по ОМС за неработающих граждан также осуществляются за счет бюджетных средств. Основные показатели Федерального фонда обязательного медицинского страхования за последний период представлены в табл. 1.

Характеризуя представленные данные, можно отметить, что доля страховых взносов в доходах фонда ОМС за 2020-2021 гг. составляла достаточно постоянную величину, несколько снизилась за 2022-2023 гг., но в целом приближается к 86-89%. Некоторое снижение в 2022-2023 гг. связа-

но с корректировкой налоговой нагрузки предприятий и организаций, особо сильно пострадавших при пандемии COVID-19. Преобладающую долю в страховых взносах занимают взносы работающего населения (58%). Характеризуя динамику показателей, можно также отметить, что, на первый взгляд, она представляется достаточно позитивной – номинально доходы и расходы стабильно растут, а уровень доходов в 2023 г. составляет 137,5% к уровню 2020 г. Однако, данная динамика значительно меняется, если пересчитать показатели в сопоставимых ценах (табл. 2).

Таблица 1

Основные показатели деятельности Федерального фонда
обязательного медицинского страхования

Показатели	2020	2021	2022	2023
Доходы	2392,7	2631,4	2919,4	3290,7
Расходы	2360,5	2569,5	2801,1	3185,9
Страховые взносы по ОМС	2132,7	2316,1	2413,2	2821,1
В т.ч. работающего населения	1388,9	1532,8	1599,4	1923,2
Доля страховых взносов по ОМС в доходах	0,89	0,88	0,82	0,86
Доля страховых взносов работающего населения	0,58	0,58	0,55	0,58

Источник: построено по материалам [4].

Таблица 2

Динамика показателей деятельности Федерального фонда медицинского страхования
за 2020-2023 гг., в сопоставимых ценах 2020 г.

Показатели	2020	2021	2022	2023
Доходы	2392,7	2427,4	2406,5	2525,9
Темп роста цепной	100	101,5	99,1	104,9
Базисный	100	101,5	100,6	105,6
Расходы	2360,5	2370,4	2309,2	2445,5
Темп роста цепной	100	100,4	97,4	105,9
Базисный	100	100,7	98,8	103,6
Индекс потребительских цен	104,8	108,4	111,9	107,4

Источник: построено по материалам [4].

Таблица 3

Проектные и фактические (2023 г.) финансовые показатели Федерального фонда ОМС

Показатели	2023	2024	2025
Доходы согласно проекту	3135,4	3366	3591,9
Доходы фактические	3290,7	-	-
Расходы согласно проекту	3219,3	3433,7	3611,9
Расходы фактические	3185,9	-	-
Индекс потребительских цен по проекту	1,06	1,04	1,04

Источник: построено по материалам [4].

При пересчете в сопоставимые цены темп роста доходов и расходов ФФОМС значительно снижается. За четыре года доходы фонда выросли всего на 5,6%, расходы на 3,6%. То есть темп роста расходов на оплату лечения пациентов всего 3,6%, причем по отношению к низкой базе 2022 г. Для сравнения, заболеваемость населения только за период 2020-2022 гг. выросла на 17,98%. Конечно, дополнительные расходы фонда возмещаются за счет бюджетных трансферов, но данная динамика показывает изъяны действующей модели здравоохранения, основанной на ОМС, недостаточность средств, концентрируемых на ее основе. Данная динамика позволяет сделать и еще один вывод – за четыре года доходы и расходы фонда изменились незначительно.

Учитывая современную сложную макроэкономическую ситуацию, глобальные конфликты, политическое и военное сдерживание недружественных стран на мировой арене и санкционные меры в отношении нашей страны, можно ожидать и дальнейшую ограниченность бюджетных средств на фоне невысоких темпы роста зарплат населения. Все это существенно ограничивает рост доходов фонда ОМС и вряд ли можно ожидать их значительного увеличения. Современные макроэкономические условия высокой неопределенности существенно снижают и предсказуемость динамики показателей фонда ОМС. Можно сравнить проектные и фактические показатели Федерального фонда ОМС на 2023-2025 гг. (табл. 3).

Можно отметить, что видимая на первый взгляд достаточно позитивная динамика финансов согласно проекту полностью меняется, если учитывать реально сложившиеся макроэкономические параметры. Так, например, расходы в текущих ценах в 2023 г. ниже проектных, индекс потребительских цен (107,4%) выше проектного, доходы и расходы фонда 2024 г., если пересчитать по имеющемуся фактическому индексу потребительских цен за январь-сентябрь 2024 г. (к январю-сентябрю 2023 г. – 108,3% [4]), будут ниже как проектного, так и фактического уровня 2023 г.

Все это показывает, что ожидать существенного роста финансирования здравоохранения в рамках действующей модели ОМС нельзя. Учитывая же общую динамику показателей финансового обе-

спечения здравоохранения РФ, необходима модернизация данной модели, выявление существующих проблем и их причин. На этой основе, становится возможным построить стратегию развития отрасли, приближая ее показатели до принятых в мировой практике значений по степени удовлетворенности медицинской услугой, по качеству медицинской помощи (КМП) и т.д. В настоящее время достижения отечественной медицины сложились достаточно скромные, ведь ее ключевые показатели (качество медпомощи, удовлетворенность медуслугой) – расположились в середине мировых рейтингов, несвойственных развитой стране [5].

В системе ОМС участвуют не только государственные (бюджетные), но и частные организации. Однако их участие носит достаточно ограниченный характер. Это связано с тем, что норматив финансирования в Программе государственных гарантий не покрывает все их расходы на лечение пациентов, момент оказания медицинской услуги и момент ее оплаты не совпадают во времени. Представители частной медицины опасаются большого объема контрольных процедур и проверок со стороны страховых и надзорных организаций, бюрократизации документооборота.

Одной из важных проблем успешного функционирования медицинских организаций в рамках модели ОМС является и то, что она порождает и постоянно воспроизводит целый ряд конфликтов в среде своих участников. Это конфликты постоянно возникают между страховой компанией и медицинской организацией, ее администрацией и медперсоналом, врачами и пациентами. Последнее особо важно, поскольку в рамках данной модели, зачастую, пациент воспринимает врача как продавца определенной услуги, а себя как покупателя с соответствующим набором требований и обязанностей. И здесь совершенно упускается из виду специфика именно медицинских услуг как особого социально значимого вида деятельности.

Во многом интегрируя все вышесказанное, можно выделить и проблемы модели здравоохранения, основанной на ОМС, для государства (общества) в целом (рис. 2). И начальной, важнейшей из них является общее состояние здравоохранения как результат функционирования модели, основанной на ОМС.

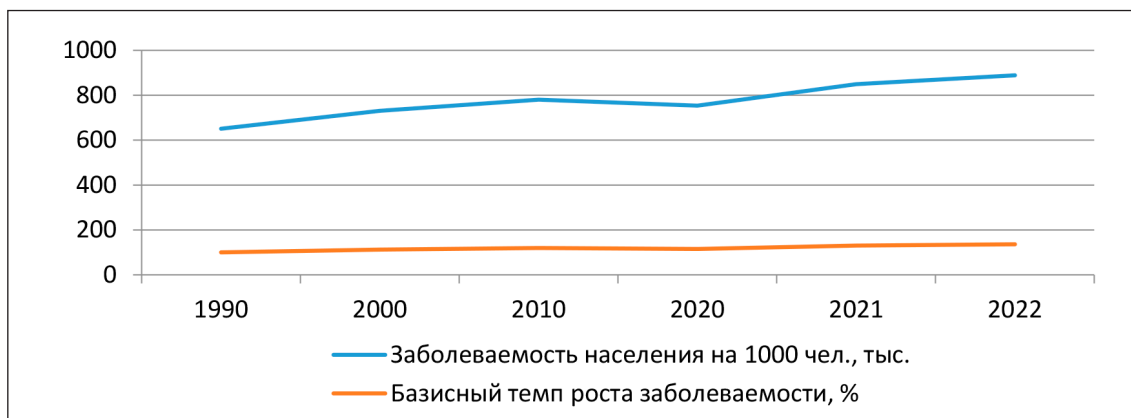


Рис. 2. Проблемы модели здравоохранения, основанной на ОМС, для государства (общества)

Как показал проведенный анализ, многие важнейшие показатели имеют тенденцию к ухудшению значений (недостаточный объем финансирования, снижение числа больничных коек, рост заболеваемости и др.). При формировании существующей модели здравоохранения в основу закладывался ряд важных принципов, включая: право выбора пациентом медицинской организации и врача; возможность реализации программы ОМС не только государственными, но и частными организациями; разделение функций между субъектами ОМС и т.д. [6]. Все это должно было повысить и здоровую конкурентность в сфере здравоохранения и, в конечном итоге, доступность и качество медицинской помощи. Однако, по факту, ни одно из этих положений достигнуто не было. Сложившийся рынок медицинских услуг в настоящее время крайне не совершенен. Население прикреплено к территориальным поликлиникам, которые финансируются и управляются директивными методами со стороны вышестоящих организаций. Стационарная помощь также основана на централизованном финансировании. Конкуренция между бюджетными организациями, тем более построенными по территориальному принципу, отсутствует.

Поэтому существующую модель специалисты определяют как бюджетную, распределительную, с привлечением частных структур [7]. Ее характерным признаком в условиях Российской Федерации является ограниченность финансирования. Она связана с недостаточным объемом средств по программам ОМС и бюджетных источников. Следствием являются заниженные тарифы по Программе государственных гарантий, что не позволяет развиваться как бюд-

жетным организациям в части повышения качества и масштаба оказываемых услуг, так и интенсифицировать участие в Программе частных медорганизаций.

Особенно резко негативные тенденции проявляются в первичном звене здравоохранения. Данная проблема является общепризнанной. Неоднократно принимались решения по модернизации первичной медико-санитарной помощи населению, в том числе в части ее доступности в удаленных и сельскохозяйственных районах. Однако она до сих пор не решена. Необходимо отметить и недостаточную дееспособность существующей модели, основанной на ОМС, в кризисных и экстремальных условиях. Так, например, в период борьбы с пандемией коронавируса государство значительно ограничило деятельность страховых компаний [8]. В постпандемийный период оно снизило отчисления в фонд медицинского страхования, заменив их напрямую бюджетными средствами. Эти меры серьезно корректируют сложившийся механизм ОМС.

Отдельного рассмотрения заслуживает проблема использования потенциала страховых организаций в системе ОМС. Их задачами являются: заключение договоров страхования, выдача населению страховых полисов, оплата медицинской помощи медицинским организациям, контроль за качеством, объемами, сроками предоставления медицинских услуг в данных организациях.

Финансирование страховых медицинских организаций осуществляется территориальными фондами ОМС. Направляемые средства идут на оплату медицинских услуг, формирование резервов и оплату труда работников, занятых в системе ОМС.

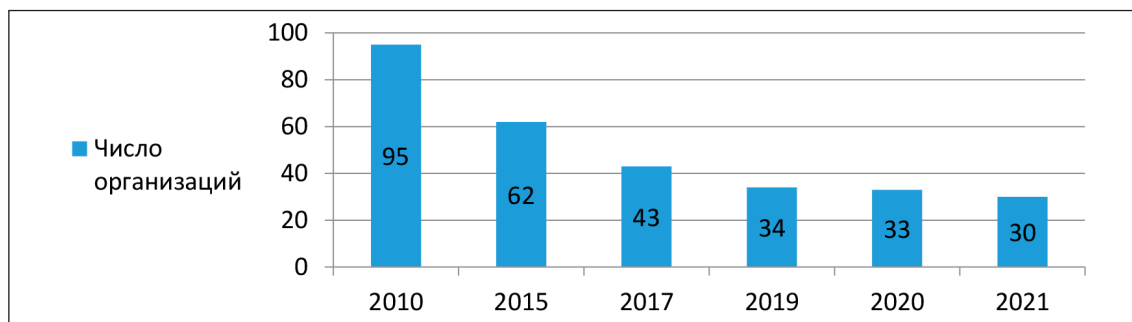


Рис. 3. Количество страховых медицинских организаций РФ
Источник: построено по материалам [4]

По сути, частные страховые компании являются посредниками между территориальными фондами ОМС и медицинскими организациями. Они имеют право применять штрафные санкции к медицинским организациям. В условиях, когда тарифы на медицинские услуги ниже их реальной стоимости с учетом необходимого качества, возможности для санкций за нарушения условий предоставления медицинской помощи достаточно широки. В то же время сами страховые компании какие-либо финансовые риски в условиях низких тарифов на медицинские услуги не несут. Следует также отметить, что и их количество за время существования системы ОМС постоянно снижается (рис. 3).

И если в 2010 г. по всей России насчитывалось 95 страховых медицинских организаций, то к 2021 г. их число уже снизилось до 30. С одной стороны, это говорит о снижении (если не об отсутствии) конкуренции между ними, с другой – об «административном», нерыночном «встраивании» их в распределительный механизм ОМС, превращение из рыночного субъекта в один из дополнительных инструментов распределения бюджетных средств ОМС. Соответственно, возникает вопрос о необходимости этого инструмента для работы в условиях конкурентной среды хозяйствования.

По приведенным аргументам можно резюмировать, что существующая модель здравоохранения на основе ОМС накопила в своем применении целый ряд достаточно существенных проблем, которые проявляются на уровне всех ее субъектов и участников, и на перспективу не сможет обеспечить значимого увеличения финансирования здравоохранения. Необходима ее комплексная модернизация, для чего следует сформировать ее перспективные направления на основе продуманных стратегий. Угнетающими

модернизацию причины связаны с целым рядом обстоятельств: ограниченность бюджетных средств, периодически повторяющиеся экстремальные условия развития социума и экономики РФ, рост доли неработающих граждан и низкий уровень располагаемых ими зарплат.

Проблемы, связанные с действенностью существующей модели здравоохранения в РФ, основанной на ОМС, постоянно поднимаются специалистами. Как правило, отмечается, что в гражданском и профессиональном сообществе существует сильная неудовлетворенность существующей системой [9], обоснованно делается вывод о том, что доступность бесплатной медицинской помощи будет снижаться [10], выделяется необходимость ее дальнейшей доработки [11]. Однако, консенсуса в целевых характеристиках модели и, соответственно, направлениях ее совершенствования не наблюдается. Говоря об ОМС, многие, помимо его роли как элемента социальной защиты, акцентируют внимание на том, что это финансовый механизм обеспечения дополнительных средств на здравоохранение. Возникает вопрос, во-первых, можно ли сейчас средства, поступающие по ОМС, считать дополнительными, поскольку, по сути, они замещают бюджетные средства, не увеличивая их общий объем. Во-вторых, существующий механизм ОМС по своему содержанию, пусть и на основе внебюджетного фонда, весьма близок к налоговому режиму, который используется в рамках бюджетного финансирования. В то же время при увеличении бюджетных средств потенциально ОМС может обеспечить дополнительный приток финансирования для надлежащего выполнения задач профильной деятельности лечебных учреждений.

Е.А. Ревазова утверждает, что целью внедрения страховой медицины являлось

развитие конкуренции среди медицинских организаций, она выделяет понятие «товарный рынок медицинских услуг» и тесно взаимоувязывает конкуренцию, наличие частных альтернативных медицинских организаций на рынке и качество медицинской помощи населению [12]. С последним, конечно, следует согласиться. Однако это достаточно спорное положение – можно ли рассматривать здравоохранение с чисто рыночных позиций, ведь это не исключительно коммерческая сфера услуг, а стратегически важная, общественно значимая, и чтобы коммерческие интересы не доминировали над медицинской этикой [13], следует согласиться с Улумбековой Г.Э. с соавтором.

Заключение

Существующая модель здравоохранения на основе ОМС накопила в своем применении целый ряд достаточно существенных проблем, которые проявляются на уровне

всех ее субъектов и участников. Анализ показал – в существующем виде эта модель и на перспективу не сможет обеспечить значимого увеличения финансирования здравоохранения, в лучшем случае поддержание его текущего состояния, а не развития, несмотря на внедрение конкурентных начал и ограниченное допущение частно-предпринимательского интереса для участников профильной деятельности. Необходима комплексная модернизация, и нужно сформировать ее перспективные направления в соответствии с общенациональными стратегиями социально-экономического развития. Созидательный потенциал отрасли должен быть достаточен, чтобы как минимум, отвечать периодически повторяющимся экстремальным вызовам развития социума и экономики РФ, как максимум – обеспечивать поступательное развитие человеческого капитала страны, роста его ВВП, укрепления международной конкурентоспособности системы здравоохранения.

Библиографический список

1. Социально-экономическое положение России 2024 г. М.: Федеральная служба государственной статистики. 2024. URL: <http://rosstat.gov.ru/compendium/document/50801> (дата обращения: 15.02.2025).
2. Российский статистический ежегодник 2022 г. URL: <http://rosstat.gov.ru/folder/210/document/12994> (дата обращения: 15.02.2025).
3. Российский статистический ежегодник 2023 г. URL: <http://rosstat.gov.ru/folder/210/document/12994> (дата обращения: 15.02.2025).
4. Отчет о результатах деятельности Федерального фонда медицинского страхования в 2023 г. М., 2024. URL: <https://www.ffoms.gov.ru/> (дата обращения: 15.02.2025).
5. Аксенова Е.И., Бессчетнова О.В. Показатели доступности и качества медицинской помощи, обеспечивающие удовлетворенность населения медицинской помощью в различных странах мира. Экспертный обзор. М.: ГБУ «НИИОЗММ ДЗМ», 2021. 40 с.
6. Землячева О.А., Мерзликина Ю.В. Обязательное и добровольное медицинское страхование в России // Научный вестник: Финансы, банки, инвестиции. 2015. № 2 (31). С. 67-73.
7. Корхмазов В.Т. О проблемах и перспективах обязательного медицинского страхования в России // Современные проблемы здравоохранения и медицинской статистики. 2022. № 5. С. 599-605. DOI: 10.24412/2312-2935-2022-5-599-618.
8. Перхов В.И., Гриднев О.В. Уроки пандемии COVID-19 для политики в сфере общественного здравоохранения // Современные проблемы здравоохранения и медицинской статистики. 2020. № 2. С. 206-219. DOI: 10.24411/2312-2935-2020-10043.
9. Перхов В.И. От мульти- к моноплательщику в Российской системе обязательного медицинского страхования // Менеджер здравоохранения. 2021. № 5. С. 4-9. DOI: 10.21045/1811-0185-2021.5-4.11.
10. Альвианская Н.В. Финансовое обеспечение территориальных программ государственных гарантий бесплатного оказания гражданам медицинской помощи в 2020-2021 гг. // Вестник ВШОУЗ. 2021. № 1 (23). С. 63-75.
11. Абубакиров А.С. Организационно-экономический механизм обязательного медицинского страхования // Бюллетень Национального научно-исследовательского института общественного здоровья имени Н.А. Семашко. 2019. №1. С. 6-15. DOI: 10.25742/NRIPH.2019.01.001.
12. Ревазова Е.А. Обеспечение баланса интересов участников рынка медицинских услуг в условиях страховой медицины / Поддержка конкуренции: экономические и юридические механизмы обеспечения баланса интересов производства и потребления: монография. М.: Юрист, 2022. С. 214-223.
13. Улумбекова Г.Э., Гинойн А.Б. Финансирование здравоохранения для достижения ожидаемой продолжительности жизни в России 78 лет к 2030 году // Народонаселение. 2022. № 25. DOI: 10.19181/population.2022.25.1.11.

УДК 338.48:336

А. Г. Панова

ФГБОУ ВО «Российский государственный университет туризма и сервиса», Москва,
e-mail: panovaag@list.ru

А. А. Силаева

ФГБОУ ВО «Российский государственный университет туризма и сервиса», Москва,
e-mail: silaeva-aa@bk.ru

ФИНАНСОВЫЕ СТРАТЕГИИ ТУРИСТСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В ЭПОХУ ЦИФРОВИЗАЦИИ

Ключевые слова: туризм, финансовая стратегия, цифровизация, цифровая трансформация, инвестиции, управление затратами, аналитика данных, финансовое планирование, доходность, цифровые технологии.

Статья посвящена изучению финансовых стратегий туристских предприятий в условиях стремительного внедрения цифровых технологий. Рассматривается влияние цифровой трансформации на финансовое управление и планирование в туристской отрасли. Особое внимание уделено вопросам оптимизации затрат, привлечения капиталовложений и роста доходности с использованием современных цифровых инструментов. В работе подчеркивается значимость анализа данных и прогнозирования в принятии обоснованных финансовых решений. На основе проведенного исследования предлагаются практические рекомендации по адаптации финансовых подходов к новым реалиям цифровой среды. Анализ основан на изучении актуальной научной литературы, отраслевых отчетов и практических примеров, что позволяет выявить перспективы развития туризма в эпоху цифровизации. Полученные результаты свидетельствуют о том, что успешное внедрение цифровых решений способствует повышению конкурентоспособности и устойчивости туристских предприятий, несмотря на вызовы, связанные с изменением потребительских предпочтений и технологическими инновациями. Установлено, что цифровизация радикально меняет подходы к финансовому управлению в туризме. Выяснено, что автоматизация процессов, использование аналитики и персонализация услуг позволяют туристским предприятиям сокращать издержки, привлекать капитал и наращивать доходы в условиях цифровизации.

A. G. Panova

Russian State University of Tourism and Service, Moscow, e-mail: panovaag@list.ru

A. A. Silaeva

Russian State University of Tourism and Service, Moscow, e-mail: silaeva-aa@bk.ru

FINANCIAL STRATEGIES OF TOURISM ENTERPRISES IN THE ERA OF DIGITALIZATION

Keywords: tourism, financial strategy, digitalization, digital transformation, investments, cost management, data analytics, financial planning, profitability, digital technologies.

The article is devoted to the study of financial strategies of tourism enterprises in the context of the rapid introduction of digital technologies. The impact of digital transformation on financial management and planning in the tourism industry is considered. Special attention is paid to the issues of cost optimization, attracting capital investments and increasing profitability using modern digital tools. The paper highlights the importance of data analysis and forecasting in making informed financial decisions. Based on the conducted research, practical recommendations are offered for adapting financial approaches to the new realities of the digital environment. The analysis is based on the study of relevant scientific literature, industry reports and practical examples, which allows us to identify the prospects for the development of tourism in the era of digitalization. The results obtained indicate that the successful implementation of digital solutions contributes to increasing the competitiveness and sustainability of tourism enterprises, despite the challenges associated with changing consumer preferences and technological innovations. It has been established that digitalization is radically changing approaches to financial management in tourism. It was found that automation of processes, the use of analytics and personalization of services allow tourism enterprises to reduce costs, attract capital and increase income in the context of digitalization.

Введение

Туризм остается одной из ключевых отраслей мировой экономики, демонстрируя высокую динамику роста даже в условиях глобальных изменений. Однако цифровизация, подстегиваемая технологическими прорывами и трансформацией потребительского поведения, создает новые вызовы для финансового управления туристскими предприятиями. Традиционные подходы к планированию и распределению ресурсов требуют пересмотра, чтобы соответствовать реалиям цифровой среды. При этом актуальность темы обусловлена необходимостью поиска эффективных финансовых решений, которые позволят отрасли адаптироваться к этим изменениям и сохранить конкурентные преимущества.

Обзор научной литературы подтверждает значимость цифровизации для туризма. Е.В. Агамирова и соавторы считают, что интеграция цифровых инструментов необходима для повышения целевой ориентированности в управлении туристскими предприятиями [1, с. 427]. Это подчеркивает, что технологии становятся неотъемлемой частью стратегического развития. В свою очередь, Н.Л. Авилова и соавторы отмечают, что развитие гостиничного бизнеса в регионах невозможно без капиталовложений в цифровые решения, обеспечивающие конкурентоспособность [2, с. 291]. Такой подход особенно важен для локальных рынков, где инфраструктура играет решающую роль.

Т.В. Богачева и соавторы указывают, что повышение эффективности предприятий индустрии гостеприимства напрямую связано с развитием компетенций в области цифровых технологий [3, с. 26]. Это подтверждает необходимость не только технической модернизации, но и подготовки персонала. Д.В. Грибова подчеркивает стратегическую роль цифровизации в развитии туристской индустрии России, отмечая ее влияние на долгосрочные перспективы отрасли [4, с. 55]. Наконец, Е.С. Дианова считает, что цифровые решения критически важны для обеспечения финансовой устойчивости в постпандемийный период, когда отрасль столкнулась с беспрецедентными вызовами [5, с. 142]. Таким образом, литература демонстрирует консенсус относительно того, что цифровизация меняет финансовые стратегии туризма. Однако остаются вопросы о конкретных механизмах адаптации и их практической реализации, что де-

лает данное исследование своевременным и востребованным.

Целью исследования является анализ финансовых стратегий туристских предприятий в условиях цифровизации и разработка рекомендаций по их адаптации к цифровой среде. Задачи включают изучение влияния цифровых технологий на управление затратами, привлечение инвестиций и повышение доходности, а также оценку роли аналитики данных в финансовом планировании.

Материал и методы исследования

Исследование опирается на комплексный анализ научных публикаций, отраслевых отчетов и доступных статистических данных. Основной акцент сделан на изучении современных источников, отражающих тенденции цифровизации в туризме. Для обработки информации применялись методы сравнительного анализа, систематизации и обобщения, что позволило выявить ключевые закономерности и сделать обоснованные выводы. В работе использован междисциплинарный подход, сочетающий экономические, управленческие и технологические аспекты, что обеспечило всесторонний взгляд на проблему.

Материалы исследования включают данные из открытых источников, таких как отчеты туристских предприятий и аналитические обзоры рынка. Это позволило оценить реальные финансовые показатели и эффекты от внедрения цифровых решений. Например, изучались кейсы компаний, использующих системы автоматизации бронирования и аналитику для оптимизации процессов. Такой подход дал возможность не только теоретически обосновать выводы, но и подкрепить их практическими примерами, повышающими достоверность результатов.

Результаты исследования и их обсуждение

Цифровизация существенно трансформирует финансовые стратегии туристских предприятий, затрагивая все аспекты их деятельности. Одним из главных направлений является сокращение операционных издержек. При этом внедрение автоматизированных систем, таких как CRM и платформы онлайн-бронирования, позволяет минимизировать затраты на персонал и повысить эффективность обслуживания клиентов [6, с. 120]. На примере малых гостиниц в Ростовской области видно, как переход

на цифровые платформы сокращает время обработки запросов, что снижает расходы на административный персонал.

Привлечение капиталовложений также становится более доступным благодаря цифровым инструментам. Платформы краудфандинга и онлайн-презентации проектов открывают новые горизонты для финансирования туристских инициатив. В то же время анализ рынка с помощью цифровых технологий улучшает прогнозирование спроса, делая проекты более привлекательными для инвесторов [7, с. 82]. С другой стороны, это требует от туристских предприятий повышения прозрачности и качества предоставляемой информации, что может быть вызовом для небольших туристских компаний с ограниченными ресурсами.

В то же время рост доходности достигается через улучшение клиентского опыта и персонализацию услуг, а аналитика данных помогает лучше понимать потребности аудитории, предлагая индивидуальные решения, что увеличивает лояльность и частоту повторных покупок [8, с. 679]. Например, крупные туроператоры используют алгоритмы машинного обучения для формирования предложений, что повышает выручку на 15–20% по сравнению с традиционными методами. Однако внедрение таких технологий требует значительных первоначальных вложений, что может быть барьером для малых туристских предприятий.

Ключевую роль в финансовом управлении играет аналитика данных, так как современные инструменты позволяют анализировать показатели в реальном времени, выявлять тенденции и прогнозировать результаты. Это снижает риски и помогает принимать взвешенные решения [9, 11]. В условиях стремительно меняющегося рынка, особенно в туристской отрасли, где потребительские предпочтения подвержены влиянию множества внешних факторов, способность оперативно обрабатывать информацию и адаптироваться к новым реалиям становится определяющим фактором успеха.

Цифровизация открывает перед туристскими предприятиями возможности не только для повышения эффективности текущих операций, но и для разработки стратегических подходов, направленных на устойчивое развитие. В этом контексте аналитика данных выступает не просто вспомогательным инструментом, а основой для построения финансовых моделей, которые обеспечива-

ют конкурентоспособность в условиях глобальных вызовов.

Спрос на туристские услуги характеризуется высокой степенью неопределенности, что делает прогнозирование одним из ключевых направлений применения аналитических технологий [10, 14, 15]. Крупные туроператоры, обладающие доступом к обширным массивам данных, используют системы бизнес-анализа для мониторинга рыночных изменений и корректировки своих предложений. Например, изучение истории бронирований, поисковых запросов и сезонных предпочтений позволяет заранее выявить периоды повышенного интереса к определенным направлениям.

Это дает возможность гибко регулировать цены, избегая как чрезмерных скидок, так и завышенных тарифов, которые могут отпугнуть клиентов. В результате доходы растут, а риски, связанные с недостаточной заполняемостью рейсов или отелей, снижаются. Для небольших компаний, не располагающих значительными ресурсами, доступны облачные решения, которые предоставляют базовые функции анализа по умеренной стоимости. Такие платформы позволяют отслеживать основные показатели и оставаться на плаву, даже если масштаб операций ограничен.

Переходя к вопросам управления затратами, стоит отметить, что аналитика данных существенно повышает эффективность использования ресурсов. Туристские предприятия нередко сталкиваются с необходимостью оптимизации расходов в условиях жесткой конкуренции и ограниченного бюджета. Аналитические инструменты помогают выявлять узкие места в операционной деятельности, такие как избыточное потребление энергии или нерациональное распределение персонала.

В гостиничном секторе, например, внедрение систем интеллектуального управления позволяет автоматически регулировать освещение, отопление и кондиционирование в зависимости от присутствия гостей. Это не только сокращает эксплуатационные расходы, но и улучшает качество обслуживания, что положительно сказывается на репутации. На примере Новосибирской области можно наблюдать, как капиталовложения в цифровые технологии привели к снижению операционных издержек на 15% за счет более точного контроля над ресурсами, одновременно увеличив поток

туристов на четверть благодаря повышению привлекательности объектов размещения [2, с. 291]. Подобные результаты подчеркивают, что разумное использование аналитики способно обеспечить баланс между экономией и развитием.

Далее стоит рассмотреть, как аналитика данных способствует привлечению капитала, что является важным аспектом финансовой устойчивости туристских предприятий. В условиях цифровизации инвесторы все чаще ориентируются на прозрачность и обоснованность проектов, что требует от компаний предоставления достоверных прогнозов и анализа рыночных перспектив. Современные платформы, включая инструменты краудфандинга, позволяют туристским предприятиям демонстрировать потенциальным вкладчикам детализированные данные о текущем состоянии дел и ожидаемых результатах.

Например, анализ спроса на экотуристские маршруты в Алтайском крае показал инвесторам перспективность вложений в этот сегмент, что привело к успешному финансированию ряда инициатив. Такие кейсы демонстрируют, что использование аналитических данных повышает доверие со стороны инвесторов, позволяя привлекать средства даже в условиях экономической нестабильности. Однако это накладывает на туристские предприятия дополнительные обязательства по обеспечению качества информации, что может стать вызовом для небольших туркомпаний, не обладающих достаточным опытом в этой области.

С другой стороны, аналитика данных открывает возможности для улучшения клиентского опыта, что напрямую влияет на доходность. Изучение предпочтений потребителей с помощью цифровых инструментов позволяет предлагать персонализированные услуги, которые повышают удовлетворенность и лояльность клиентов. Крупные игроки рынка, такие как международные туроператоры, применяют алгоритмы машинного обучения для создания индивидуальных предложений, что, по данным иссле-

дований, увеличивает выручку на 15–20% по сравнению с традиционными подходами [8, с. 679].

Следовательно, цифровизация открывает новые возможности, но требует адаптации финансовых подходов. Компании, инвестирующие в технологии и обучение, получают преимущество, тогда как те, кто игнорирует изменения, рискуют утратить позиции на рынке [12, с. 9; 13, с. 655]. Это особенно актуально в условиях высокой конкуренции и нестабильной экономической ситуации.

Заключение

Цифровизация радикально меняет подходы к финансовому управлению в туризме. Автоматизация процессов, использование аналитики и персонализация услуг позволяют туристским предприятиям сокращать издержки, привлекать капитал и наращивать доходы. Эти изменения не просто повышают эффективность, но и перестраивают структуру бизнеса, делая его более гибким и ориентированным на клиента. Однако успех зависит от готовности туристских компаний инвестировать в технологии и развивать компетенции сотрудников.

В то же время, цифровизация ставит перед отраслью новые задачи, а необходимость освоения сложных инструментов и преодоления финансовых барьеров может стать препятствием для малых туристских предприятий. Для их поддержки важно развивать доступные цифровые решения и образовательные программы. В целом, данные и аналитика становятся основой стратегического планирования, позволяя туристским предприятиям адаптироваться к изменениям и укреплять свои позиции на рынке.

Таким образом, будущее туризма связано с интеграцией цифровых технологий во все аспекты финансовой деятельности. Те компании, которые сумеют эффективно использовать эти возможности, смогут не только выстоять в условиях неопределенности, но и заложить фундамент для устойчивого роста в долгосрочной перспективе.

Библиографический список

1. Агамирова Е.В., Косарева Н.В., Лебедев К.А. Повышение целевой ориентированности в управлении туристскими предприятиями // Экономика и предпринимательство. 2016. № 12-4 (77). С. 426-429.

2. Авилова Н.Л., Лебедева О.Е. Развитие гостиничного бизнеса в системе региональной экономической инфраструктуры // Экономика и предпринимательство. 2017. № 12-3 (89). С. 290-293.
3. Богачева Т.В., Лустина Т.Н., Панова А.Г. Повышение конкурентоспособности и эффективности деятельности предприятий индустрии гостеприимства на основе использования компетенций // Нормирование и оплата труда в промышленности. 2015. № 4. С. 25-29.
4. Грибова Д.В. К вопросу о стратегии развития туристической индустрии в РФ // Сервис в России и за рубежом. 2024. № 1 (110). С. 54-61.
5. Дианова Е.С., Шарифуллина А.И., Левченко К.В. Возможности обеспечения финансовой устойчивости предприятий индустрии гостеприимства в России в период после пандемии // Экономические системы. 2021. № 1. С. 141-151.
6. Исмаилова А.З. Организация системы управления финансами малого туристского предприятия // Транспортное дело России. 2021. № 1. С. 119-120.
7. Королёв А.М. К вопросу о применении современных методов реализации финансовой деятельности субъектов индустрии туризма // Государственный аудит. Право. Экономика. 2015. № 1. С. 81-87.
8. Королева Е.В., Лебедев К.А. Совершенствование управления рекламной деятельностью туристских предприятий // Экономика и предпринимательство. 2017. № 12-4 (89). С. 678-681.
9. Косарева Н.В., Адашова Т.А., Лебедева О.Е. Совершенствование государственного регулирования туристско-рекреационной сферы // Экономика и предпринимательство. 2017. № 5-1 (82). С. 50-53.
10. Панова А.Г., Лустина Т.Н., Богачева Т.В. Профессиональные роли менеджера по персоналу: современный взгляд // Сервис в России и за рубежом. 2016. № 1 (62). С. 155-164.
11. Пониматкина Л.А., Леженина С.В., Козлова Н.А. Механизмы активизации использования цифровых технологий в туристском бизнесе // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2024. № 1. С. 120-124.
12. Проценко Ю.В. Цифровая трансформация гостиничного бизнеса // Промышленная политика в Российской Федерации. 2024. № 1-3. С. 7-13.
13. Шариков В.И., Лебедева О.Е. Совершенствование регулирования партнерских отношений в сфере туризма // Экономика и предпринимательство. 2018. № 6 (95). С. 654-657.
14. Юдина Е.В., Лебедев К.А. Совершенствование управления туристскими предприятиями на региональном уровне // Экономика и предпринимательство. 2017. № 12-2 (89). С. 200-203.
15. Chorna N., Korzh N., Kiziun A., Onyshchuk N., Antoniuk K. The role of digital technologies in the transformation of the tourism business: prospects for development and impact on the country's economy // Ad Alta. 2024. № 1 S39. С. 136-140.

УДК 332.1:681.518.3

Н. В. Погребная

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный университет им. И.Т. Трубилина»,
Краснодар, e-mail: nvp777@bk.ru

А. Д. Крышня

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный университет им. И.Т. Трубилина»,
Краснодар, e-mail: cryshnia@yandex.ru

М. М. Линеикин

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный университет им. И.Т. Трубилина»,
Краснодар, e-mail: Lineykinmax@gmail.com

Д. С. Заруба

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный университет им. И.Т. Трубилина»,
Краснодар, e-mail: daniilzaruba2@mail.ru

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ВНЕДРЕНИЯ ЦИФРОВЫХ ДВОЙНИКОВ В ДОРОЖНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

Ключевые слова: цифровые двойники, дорожное строительство, Краснодарский край, инвестиции, эффективность, цифровизация.

Статья носит исследовательский характер и посвящена анализу перспектив внедрения цифровых двойников в дорожное хозяйство Краснодарского края как инструмента повышения эффективности управления. Цель исследования – разработка рекомендаций по внедрению цифровых двойников в дорожное строительство Краснодарского края на основе анализа текущих показателей и выявленных барьеров. В качестве материалов для проведения анализа исследования состояния дорожного хозяйства Краснодарского края, а также исследования проблем и перспектив внедрения цифровых двойников, были использованы нормативные документы, регулирующие область ведения финансового учета, научные публикации российских авторов, бухгалтерская (финансовая) отчетность, данные из единой информационно-статистической системы. Использовались методы сравнительного и финансового анализа. Результаты проведенного исследования позволили обосновать необходимость внедрения цифровых двойников – виртуальных моделей, интегрирующих данные IoT, ГЛОНАСС и искусственный интеллект для оптимизации жизненного цикла дорожных объектов. На примере успешных кейсов продемонстрированы преимущества технологии: повышение пропускной способности перекрестков, сокращение затрат на обслуживание, прогнозирование износа инфраструктуры. Отмечены барьеры для реализации в Краснодарском крае: высокие первоначальные инвестиции, дефицит квалифицированных кадров, фрагментарность данных. Статья подчеркивает, что внедрение цифровых двойников способно трансформировать дорожную отрасль края, обеспечив устойчивое развитие транспортной сети и повышение безопасности дорожного движения.

N. V. Pogrebnaya

Kuban State Agrarian University named after I.T. Trubilin, Krasnodar,
e-mail: nvp777@bk.ru

A. D. Kryshnya

Kuban State Agrarian University named after I.T. Trubilin, Krasnodar,
e-mail: cryshnia@yandex.ru

M. M. Lineikin

Kuban State Agrarian University named after I.T. Trubilin, Krasnodar,
e-mail: Lineykinmax@gmail.com

D. S. Zaruba

Kuban State Agrarian University named after I.T. Trubilin, Krasnodar,
e-mail daniilzaruba2@mail.ru

PROBLEMS AND PROSPECTS OF IMPLEMENTING DIGITAL TWINS IN ROAD CONSTRUCTION OF KRASNODAR REGION

Keywords: digital twins, road construction, Krasnodar Region, investment, efficiency, digitalization.

The article is of a research nature and is devoted to the analysis of the prospects for introducing digital twins into the road economy of the Krasnodar Territory as a tool to increase the efficiency of management. The purpose of the study is to develop recommendations for the introduction of digital twins in the road construction of the Krasnodar Territory based on the analysis of current indicators and identified barriers. As materials for the analysis of the study of the state of the road economy of the Krasnodar Territory, as well as the study of the problems and prospects for the introduction of digital twins, regulatory documents regulating the field of financial accounting, scientific publications of Russian authors, accounting (financial) statements, data from a single information and statistical system were used. Comparative and financial analysis methods were used. The results of the study made it possible to justify the need to introduce digital twins – virtual models that integrate IoT, GLONASS and artificial intelligence data to optimize the life cycle of road objects. Successful cases demonstrate the advantages of technology: increasing the throughput of intersections, reducing maintenance costs, predicting infrastructure wear. Barriers to implementation in the Krasnodar Territory were noted: high initial investments, a shortage of qualified personnel, fragmentation of data. The article emphasizes that the introduction of digital twins can transform the road industry of the region, ensuring the sustainable development of the transport network and improving road safety.

Введение

Как известно, строительство, как отрасль имеет немаловажное значение в контексте динамического развития экономики любой страны, формирующая материальную основу, инфраструктуру, за счет чего обеспечивается функционирование остальных отраслей. Стоит отметить, что важным элементом функционирования экономики является дорожная инфраструктура, обуславливающая транспортную связность экономических центров, оптимизацию логистики при перемещении факторов производства, товаров и услуг, поддержку ключевых секторов экономики [4].

В настоящее время, для обеспечения и повышения эффективности деятельности любой отрасли, активно разрабатывается и внедряется множество технологических решений, в том числе, в отрасли дорожного строительства.

Ввиду необходимости повышения качества, безопасности и экономической эффективности дорожной инфраструктуры Краснодарского края, как региона, обладающего развитой транспортной сетью, сегодня существует потребность в создании и применении различных инновационных подходов.

Одним из результатов цифровизации, демонстрирующим значительное повышение эффективности управления, является концепция цифровых двойников, которая нашла широкое применение во многих отраслях экономики. Цифровые двойники представляют собой сложную виртуальную модель, отражающую постоянно обновляющиеся физические структуры объекта в режиме реального времени, основой для создания которой послужили такие технологии, как технологии информационного моделирования, Internet of Things (IoT) и искусственный интеллект [1].

Говоря о дорожном строительстве, применение в данной сфере технологии цифровых двойников охватывает все этапы жизненного цикла дорожного объекта, от планирования и проектирования до строительства, эксплуатации, ремонта и реконструкции объекта [3].

Целью настоящего исследования является разработка рекомендаций по внедрению цифровых двойников в дорожное строительство Краснодарского края на основе анализа текущих показателей и выявленных барьеров. К задачам исследования относятся:

1. Проведение анализа ключевых показателей состояния дорожного хозяйства Краснодарского края за 2022–2024 гг.
2. Определение сущности цифровых двойников.
3. Изучение вопроса перспектив и проблем интеграции цифровых двойников в дорожное хозяйство региона, как инструмента, позволяющего снизить влияние негативных факторов на развитие дорожной отрасли региона.
4. Разработать практические рекомендации по интеграции цифровых двойников с учётом региональных особенностей.

Материалы и методы исследования

В качестве материалов для проведения анализа исследования состояния дорожного хозяйства Краснодарского края, а также исследования проблем и перспектив внедрения цифровых двойников, были использованы нормативные документы, регулирующие область ведения финансового учета, научные публикации российских авторов, бухгалтерская (финансовая) отчетность, данные из единой информационно-статистической системы. Использовались методы сравнительного и финансового анализа [6].

Таблица 1

Показатели объема дорожного фонда и протяженности автомобильных дорог Краснодарского края [5]

Показатель	2022 г.	2023 г.	2024 г.	2024 г. к 2022 г.	
				Абсолютное отклонение	Темп прироста, %
Объем дорожного фонда, млн руб.	49708,1	58 038,5	52557,7	+2849,60	+ 5,73%
Протяженность автомобильных дорог регионального или межмуниципального значения с твердым покрытием, км	8944,45	8 898,63	8898,1	- 46,31	- 0,52%
Протяженность участков автомобильных дорог регионального значения, находящихся в строительстве и реконструкции, км	75,3	98,42	93,46	+18,16	+ 24,12%
Протяженность участков ввода в эксплуатацию после строительства и реконструкции автомобильных дорог регионального значения, км	12,71	23,7	0,81	- 11,90	- 93,63%
Протяженность участков автомобильных дорог регионального значения, подлежащих вводу (введенных) в эксплуатацию после капитального ремонта и ремонта, км	540,93	728,3	306,56	- 234,37	- 43,33%

Таблица 2

Показатели расходования ассигнований и затраты на содержание, ремонт и строительство дорог в Краснодарском крае [5]

Показатель	2022 г.	2023 г.	2024 г.	2024 г. к 2022 г.	
				Абсолютное отклонение	Темп прироста, %
Расходование ассигнований дорожного фонда на внедрение интеллектуальных транспортных систем, млн руб.	162	0	38,4	-123,60	-76,30%
Расходование ассигнований дорожного фонда на строительство и реконструкцию автомобильных дорог общего пользования, млн руб.	9 692,1	12965,2	11867,4	2175,30	+22,44%
Затраты на капитальный ремонт автомобильных дорог общего пользования, млн руб.	22789,26	23779,31	26909,9	4120,71	+18,08%
Затраты на ремонт автомобильных дорог общего пользования, млн руб.	17356,17	18118,3	20504,8	3148,64	+18,14%
Затраты на содержание автомобильных дорог общего пользования, млн руб.	12 676,29	13 254,8	14 299,9	1 623,62	+12,81%
Расходы на строительство и реконструкцию 1 км дороги общего назначения, млн руб. /1 км	110,12	106,17	125,89	15,76	+14,31%
Расходы на капитальный ремонт и ремонт 1 км дороги общего назначения, млн руб. /1 км	74,22	57,53	154,67	80,45	+108,40%

В рамках исследования проведем анализ основных показателей деятельности дорожного хозяйства Краснодарского края (таблица 1).

За анализируемый период 2022-2024 гг. объем дорожного фонда увеличил-

ся на 2 849,6 млн руб. (5,73%), что свидетельствует о расширении возможностей финансирования мероприятий дорожного хозяйства, направленных на ремонт и строительство автомобильных дорог, что является положительной тенденцией.

Согласно данным таблицы 2, за период 2022-2024 гг. увеличились затраты на: капитальный ремонт дорог (увеличение составило 4 120,71 млн руб. или 18,08%); текущий ремонт дорог (увеличение составило 3 148,64 млн руб. или 18,14%); содержание дорог (увеличение составило 1 623,62 млн руб. или 12,81%); а также расходование ассигнований дорожного фонда на строительство и реконструкцию автомобильных дорог общего пользования регионального значения и искусственных сооружений на них (увеличение составило 2 175,3 млн руб. или 22,44%) при одновременном уменьшении протяженности автомобильных дорог регионального или межмуниципального значения с твердым покрытием на 46,31 км (0,52%), снижением протяженности участков ввода в эксплуатацию после строительства и реконструкции на 11,9 км (93,63%) и участков автомобильных дорог регионального значения, подлежащих вводу (введенных) в эксплуатацию после капитального ремонта и ремонта на 234,37 км (43,33%).

Однако, при этом, расходы ассигнований дорожного фонда на внедрение интеллектуальных транспортных систем, предусматривающих автоматизацию процессов управления дорожным движением за исследуемый период уменьшились на 123,6 млн руб. (76,3%), а в 2023 г. вовсе отсутствовали, что позволяет говорить о вероятном сокращении мер по цифровой модернизации дорожного хозяйства, что может негативно влиять на безопасность транспортного процесса и эффективность транспортной системы края.

По результатам проведенного анализа, можно выделить следующие тенденции развития дорожного хозяйства Краснодарского края:

1. Наличие приоритета традиционных методов ремонта над инновациями, что замедляет модернизацию (в том числе на это указывает снижение темпов цифровизации процессов дорожного хозяйства в следствие снижения объемов финансирования ИТС)

2. Увеличение объемов расходов на капитальный и текущий ремонт при одновременном сокращении протяженности дорог с твердым покрытием и уменьшении ввода участков после ремонта может свидетельствовать об устаревании инфраструктуры, требующей все больше ресурсов для поддержания в рабочем состоянии и частого ремонта.

3. Увеличение расходования ассигнований дорожного фонда на строительство и реконструкцию автомобильных дорог общего пользования с одновременным уменьшением протяженности введенных в эксплуатацию дорог после строительства и реконструкции может указывать на замедление темпов развития дорожной сети, что может быть связано с недостаточным финансированием новых проектов, а также неэффективным распределении ресурсов.

4. Также следует отметить, что на данный момент строительство и реконструкция дороги требует меньшего финансирования по сравнению с осуществлением капитального и текущего ремонта дорог, что позволяет говорить об экономической целесообразности повышения качества строительства новых дорог с целью снижения потребностей в ремонте в будущем.

Результаты исследования и их обсуждение

Одним из возможных решений, внедрение которого позволит обеспечить развитие процесса совершенствования функционирования дорожного хозяйства может стать активизация использования цифровых двойников – виртуальных моделей физических объектов и систем, созданных на основе данных и алгоритмов, которые имитируют структуру, свойства и поведение реальных объектов в режиме реального времени.

В России введение цифровых двойников в дорожное хозяйство находится на ранней стадии, однако, на данный момент, существует несколько успешных примеров их использования, представленные в таблицах 3-4.

Москва демонстрирует наибольший охват: оцифровано 7000 км дорожной сети, 28 классов объектов ДТИ и 1,7 млн элементов инфраструктуры. Это позволяет детально моделировать городскую среду и повысить качество управления транспортными потоками. Казань сосредоточена на городском уровне: оцифровано 2000 км дорог, внесено 15,5 млн данных и 456 тыс. документов. Акцент сделан на интеграцию данных и документов, что в перспективе упрощает межведомственное взаимодействие. Трасса М-11 «Нева» (610 км) ориентирована на межрегиональную магистраль между Москвой и Санкт-Петербургом.

Таблица 3

Примеры использования цифровых двойников [2]

Проект	Описание	Результат
Цифровой двойник транспортной инфраструктуры г. Москва	В Москве создается цифровой двойник транспортной системы, включая дороги, светофоры и общественный транспорт. Модель интегрирует данные с камер, датчиков и ГЛОНАСС для оптимизации движения и ремонта дорог.	Внедрение цифровых двойников способствует снижению расходов на поддержание точности и своевременности данных о городском дорожном движении. Например, в области управления светофорами эта технология позволяет оценивать качество работы систем через объективные критерии; оперативно обнаруживать проблемные зоны в транспортной сети; автоматизировать поиск решений за счет анализа данных и симуляции сценариев. В результате этого пропускная способность перекрестков возрастает на 30–100%; время простоя транспорта сокращается без снижения безопасности; устраняются «точечные» заторы, негативно влияющие на всю сеть.
Цифровой двойник дорог с пробками и трафиком в г. Казань	Автоматизированные мобильные комплексы оцифровывают дорожную инфраструктуру, используя машинное зрение для сбора геоданных, параметров объектов и панорамной съемки. Алгоритмы распознают светофоры, знаки, пешеходные зоны, анализируют состояние покрытия. В работе применяют лидары, 3D-сканирование и другие технологии, варьирующиеся между операторами.	Цифровой двойник дорожной сети позволяет контролирующим органам видеть, что происходит с дорогами, а также моделировать процессы – на отдельном участке и в целом по городу. Это позволяет значительно повысить эффективность развития дорог и их безопасность.
Цифровой двойник трассы М-11 «Нева» между Москвой и Санкт-Петербургом	Цифровой двойник представляет собой точную копию всей дорожной инфраструктуры и интегрирован с системой V2X (vehicle-to-everything), которая позволяет автомобилям и дороге обмениваться информацией в режиме реального времени.	Обеспечение бесперебойного обмена данными о дорожной ситуации, погодных условиях и других динамических изменениях, что способствует повышению скорости и безопасности движения беспилотных автомобилей.

Таблица 4

Показатели использования цифровых двойников [2]

Показатели	Объемы, единица измерения
Цифровой двойник дорожно-транспортной инфраструктуры в Москве	
1. Оцифрована дорожная сеть	7000 км
2. Оцифровано объектов дорожно-транспортной инфраструктуры	28 классов ДТИ
3. Оцифровано элементов инфраструктуры	1,7 млн
Цифровой двойник дорог с пробками и трафиком в г. Казань	
1. Оцифрована дорожная сеть	2000 км
2. Оцифровано и внесено в геоинформационную систему	более 15,5 млн данных 456 тыс. документов
3. Оцифровано инженерных сетей	более 53%
Цифровой двойник трассы М-11 «Нева» между Москвой и Санкт-Петербургом	
1. Оцифрована дорожная сеть	610 км



Меры по внедрению цифровых двойников в дорожное хозяйство Краснодарского Края

Прецизионная цифровая копия магистральной включает не только детализированную 3D-карту трассы, но и актуальные данные о дорожной обстановке, обновляемые в режиме реального времени. Этот виртуальный аналог обеспечивает безопасность автономного и сетевого транспорта, прогнозируя изменения на маршруте за десятки километров. Технология позволяет заблаговременно адаптировать движение к погодным условиям, ремонтным работам и другим факторам, минимизируя риски и повышая эффективность транспортной инфраструктуры.

Таким образом, в контексте внедрения моделей в дорожное хозяйство, можно выделить основные положительные аспекты, такие как:

1. Оптимизация расходов за счет прогнозирования износа строительных объектов, а также моделирования вариантов ремонта с целью выбора наиболее экономически эффективного решения.
2. Повышение эффективности строительства и реконструкции дорог за счет виртуального проектирования, позволяющего учитывать данные о геологии, транспортных потоках, экологических ограничениях и т.д.

3. Повышение качества ремонта, строительства дорог, безопасности, удобства дорожного движения за счет систематического отслеживания, контроля и визуализации важных изменений и характеристик транспортной системы [3].

Основываясь на успешном опыте внедрения цифровых двойников в других регионах, можно предложить следующие рекомендации по внедрению цифровых двойников (рисунок).

Заключение

Проведённое исследование показателей функционирования дорожного хозяйства демонстрирует несколько тенденций, оказывающих сдерживающий эффект на развитие данной отрасли.

Тем не менее, одним из перспективных решений выявленных проблем может стать интеграция в процессы дорожного хозяйства цифровых двойников – технологий, доказавших свою эффективность в таких городах, как Москва, Казань, Новосибирск, а также на трассе М-11 «Нева». Использование виртуальных моделей на всех этапах жизненного цикла проектов дорожного строительства позволяет не только прогнозировать износ объектов и оптимизировать процесс ремон-

та, но и повышать эффективность управления инфраструктурой. Например, моделирование транспортных потоков и их интеграция с системами V2X, позволяют снизить загруженность магистралей на 30–100%, как это было реализовано в столице.

При этом, внедрение моделей двойников на начальном этапе имеет ряд ограничений: необходимость наличия значительных объемов инвестиций, возможный риск нехватки квалифицированных кадров для

управления системами цифровых двойников, фрагментарность данных, технические сложности, обусловленные разным качеством покрытия сетей в районах. Внедрение таких решений в Краснодарском крае потребует пересмотра приоритетов в финансировании, увеличения доли расходов на цифровизацию, а также запуска пилотных проектов для ключевых транспортных узлов и разработки единых стандартов сбора и анализа данных.

Библиографический список

1. Акимов А.Е., Бондаренко С.Н., Бодяков А.Н., Курлыкина А.В. К вопросу о создании цифрового двойника для строительства автомобильной дороги // Системные технологии. 2023. №4 (49). С. 25-34.
2. Евсин А.В. Цифровой двойник в сфере организации дорожного движения // Системы безопасности. 2022. № 2. URL: https://cs.groteck.ru/SS_2_2022/34/index.html (дата обращения: 08.02.2025).
3. Коротеев Д.Д., Ким А.А., Васютин А.О. Перспективы применения цифровых двойников в строительной отрасли // Вестник евразийской науки. 2024. Т. 16, № 2. URL: <https://esj.today/PDF/12SAVN224.pdf> (дата обращения: 08.02.2025).
4. Кухаренко А.А., Паремузова М.Г., Гайдук В.И. Инвестиции в строительство логистического комплекса как фактор развития сельских территорий Краснодарского края // Международный сельскохозяйственный журнал. 2024. № 4(400). С. 429-432.
5. Официальный сайт Министерства транспорта и дорожного хозяйства Краснодарского края [Электронный источник]. URL: <https://mt.krasnodar.ru/> (дата обращения: 08.02.2025).
6. Погребная Н.В. Международный бизнес: учеб.-метод. пособие. Краснодар: КубГАУ, 2015. 154 с.

УДК 336.71

В. С. Протасова

ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»,
Москва, e-mail: protasova_2.0@mail.ru

А. С. Ложечко

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

АНАЛИЗ DDOS-АТАК НА РОССИЙСКИЙ БАНКОВСКИЙ СЕКТОР И МЕХАНИЗМ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ ИМ НА ОСНОВЕ ТЕХНОЛОГИИ БЛОКЧЕЙН

Ключевые слова: DDoS-атаки, банковский сектор, кибербезопасность, блокчейн, DDoS-Secure, мультивекторные атаки.

Данное исследование посвящено анализу ряда прикладных вопросов защитных механизмов российского банковского сектора против кибератак, таким как количественные и качественные характеристики DDoS-атак за 2022–2024 гг., ТОП атакуемых отраслей в рамках сервиса Anti-DDoS, последствия DDoS-атак на российские банки, а также механизм противодействия таким атакам. В статье проводится анализ DDoS-атак, направленных на российский банковский сектор, включая характеристики, стратегии защиты от киберугроз и последствия для банковских учреждений. Целью исследования является оценка растущей угрозы DDoS-атак для российских банков и определение необходимых мер защиты, включая внедрение инновационных технологий. Для анализа использованы статистические данные о DDoS-атаках в 2022–2024 годах, в том числе информация о максимальной и средней мощностях атак в разных единицах измерения, их типах и распространенности. Кроме того, применен сравнительный анализ причин увеличения числа кибератак типа «отказ в обслуживании» и предложен способ их нейтрализации. Для снижения рисков и обеспечения безопасности автором рекомендуется внедрение DDoS-Secure – сервиса защиты на основе технологии блокчейн, который автоматически фильтрует трафик и блокирует аномалии, способствуя оптимизации защиты уязвимых ресурсов банковской инфраструктуры.

V. S. Protasova

Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow,
e-mail: protasova_2.0@mail.ru

A. S. Lozhechko

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

ANALYSIS OF DDOS-ATTACKS ON THE RUSSIAN BANKING SECTOR AND A MECHANISM TO COUNTER THEM BASED ON BLOCKCHAIN TECHNOLOGY

Keywords: DDoS attacks, banking sector, cybersecurity, blockchain, DDoS-Secure, multivector attacks.

This study is devoted to the analysis of a number of applied issues of the protective mechanisms of the Russian banking sector against cyberattacks, such as quantitative and qualitative characteristics of DDoS attacks for 2022–2024, TOP attacked industries within the Anti-DDoS service, consequences of DDoS attacks on Russian banks, as well as mechanisms for countering such attacks. The article analyzes DDoS attacks aimed at the Russian banking sector, including characteristics, cyber threat protection strategies and consequences for banking institutions. The purpose of the study is to assess the growing threat of DDoS attacks for Russian banks and determine the necessary protection measures, including the introduction of innovative technologies. The analysis uses statistical data on DDoS attacks in 2022–2024, including information on the maximum and average attack power in different units of measurement, their types and prevalence. In addition, a comparative analysis of the reasons for the increase in the number of denial-of-service cyber attacks and suggestions of a way to neutralize them were applied. To reduce risks and ensure security, the author recommends the introduction of DDoS-Secure, a security service based on blockchain technologies that automatically filters traffic and blocks anomalies, helping to optimize the protection of vulnerable resources of the banking infrastructure.

Теоретические и практические вопросы DDoS-атак рассмотрены в работе У.Б. Кусиновой, Ж. Сарсенбаевой, Д.В. Плескачева [4], на исследовании влияния DDoS-атак на финансовые учреждения, рассмотренного в работе А.М. Кипкеевой, С.А. Аслахановой [3], мощность DDoS-атак типа «отказ в обслуживании», рассмотренной в работах А.С. Белоусовой [1] и других работах.

Цифровизация банковского сектора, развитие банковских экосистем и онлайн-банкинга происходит параллельно с развитием киберпреступлений как на качественном уровне (злоумышленниками разрабатываются все новые и новые схемы мошенничеств), так и на количественном (растет число киберпреступлений и вызванные ими убытки) [6]. Так, по данным отчета StormWall о таком виде кибератак как DDoS-атаки, их число в России в 2024 году выросло на 45% по сравнению с 2023 годом, а мощность нападений на уровне приложений – сразу вдвое [10].

DDoS (Distributed Denial of Service) – распределенная атака типа «отказ в обслуживании» с одновременным использованием большого числа атакующих компьютеров, целью которой, как правило, является частичное нарушение штатного функционирования информационной инфраструктуры организации.

Целью подобной атаки является отключение или временная недоступность систем, сервисов и сетевой инфраструктуры путём их перегрузки постоянным потоком запросов. Атаки на банки отличаются высоким уровнем организации и широким охватом. В качестве сектора атаки используются ботнеты (компьютерная сеть, состоящая из некоторого количества хостов, с запущенными ботами – автономным программным обеспечением [5]), которые генерируют масштабные объёмы трафика, направленного на перегрузку серверов и сетевых ресурсов банка.

DDoS-атаки – нарастающая угроза кибербезопасности в России

Как показал 2024 год, банковские онлайн-ресурсы по-прежнему остаются одной из ключевых целей хакеров. При этом продолжительность DDoS-атак заметно снизилась. Во 2 квартале 2024 года количество DDoS-атак в целом по стране выросло до 215 тысяч, абсолютный прирост составляет 75 тысяч с 1 квартала 2024 года, что

вступает в противоречие со статистикой 1-2 кварталов и 3-4 кварталов 2023 года, где прослеживается рост DDoS-атак на 21 тысячу (рисунок 1). Такой резкий рост может быть вызван ненадлежащей защитой организаций, что, в свою очередь, может послужить причиной для серьезных убытков бизнеса.

Частота атак представляет собой значимый показатель, благодаря которому можно определить уровень угрозы, с которой сталкивается бизнес, банк или государственный орган. В первой половине 2024 года частота ежедневных атак увеличилась более чем в четыре раза по сравнению с аналогичным периодом 2023 года. Резкое увеличение атак указывает на то, что злоумышленники активизировались и используют новые методы дестабилизации цифровой инфраструктуры компаний или адаптировались под современные антифрод системы, разрабатываемые отечественными IT-компаниями, Центральным банком Российской Федерации и банковским сектором в целом. Главная цель таких атак заключается в том, чтобы создать значительный сбой в работе организации, перегружая программное обеспечение (далее – ПО), нарушая важные бизнес-процессы, создавая трудности для целевой аудитории при использовании мобильного банкинга, что приводит к потерям доходов социально-значимых банков за счет недоверия и оттока клиентов [2].

Следует выделить следующие предпосылки роста числа DDoS-атак.

Во-первых, злоумышленники могут легко получить необходимые ресурсы для организации атак, накапливая огромные объёмы трафика для перегрузки целевых систем. В то время как раньше для организации такого рода кибератак требовались серьезные технические знания и инвестиции, сейчас простота и доступность аренды вычислительных мощностей позволяют большому количеству людей реализовать создание ботнетов

Во-вторых, снизился «порог вхождения» в мир DDoS-атак за счет многочисленных бесплатных и недорогих инструментов, которые позволяют даже новичкам в кибербезопасности без особых усилий запустить атаку. Это «развязывает руки» большому количеству людей, и дает возможность действовать в рамках интересов своих компаний, реализуя агрессивную политику по отношению к конкурентам.

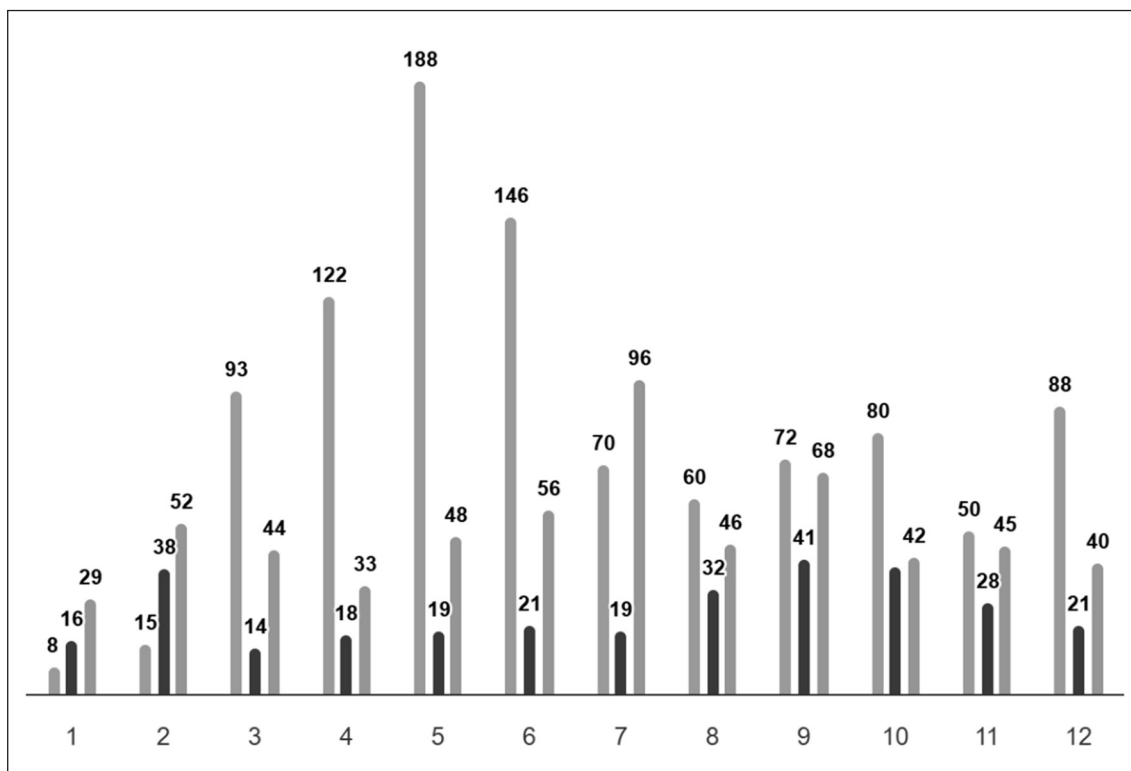


Рис. 1. Количество DDoS-атак ежемесячно в 2022, 2023 и 2024 гг. соответственно, тыс. ед. [9]

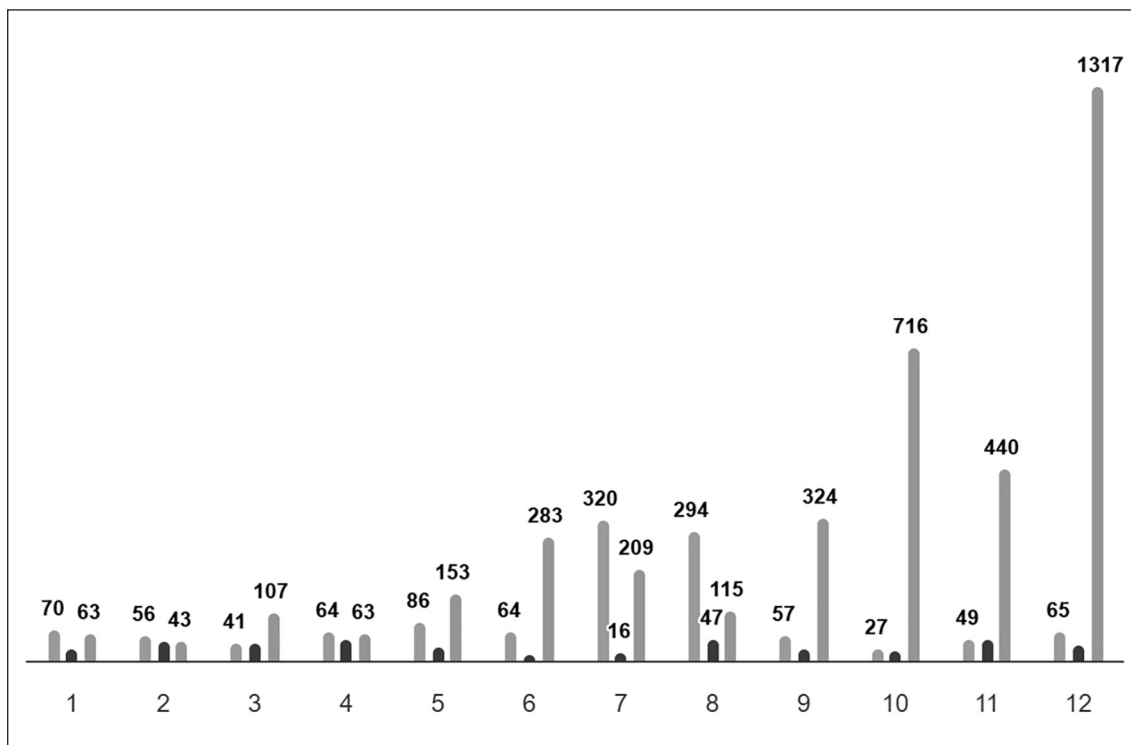


Рис. 2. Динамика мощности DDoS-атак ежемесячно в 2022, 2023 и 2024 гг. соответственно (Гбит/с) [9]

В первом полугодии 2023 года максимальная мощность зафиксированной DDoS-атаки составила 174 Гбит/с, что является внушительным показателем (рисунок 2), который может привести к значительным сбоям в работе целевых систем, особенно в тех случаях, как отмечалось ранее, они не защищены релевантными мерами безопасности.

Однако в первом полугодии 2024 года произошло резкое увеличение данного по-

казателя: мощность самой крупной зарегистрированной атаки достигла 1,2 Тбит/с. Это увеличение в 6,7 по сравнению с аналогичным периодом прошлого года свидетельствует об использовании новых более мощных инструментов для реализации кибератак. В декабре 2024 года под одной из мощнейших атак за этот год оказались ключевые сектора, такие как телекоммуникации и информационные технологии [8].

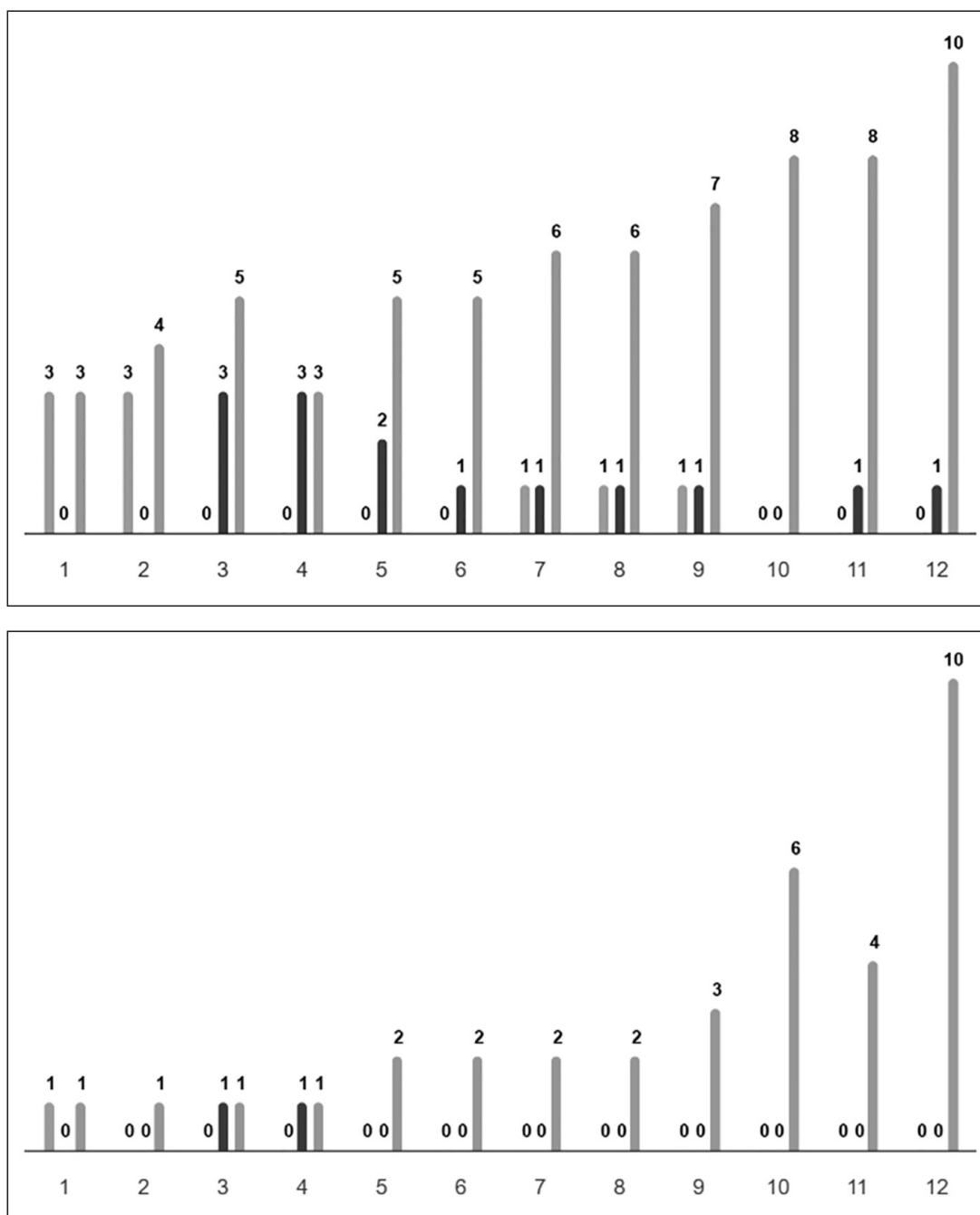


Рис. 3. Оценка средней мощности DDoS-атак ежемесячно в 2022, 2023 и 2024 гг. соответственно (Гбит/с и Mpps) [9]

Средняя мощность DDoS-атак в 2024 году также значительно выросла по сравнению с данными 2022 и 2023 годов (рисунок 3). Например, в феврале 2022 года мощность составляла 3,5 Гбит/с, а в марте 2023 года – 2,8 Гбит/с, что значительно меньше показателя 9,8 Гбит/с, который прослеживался в декабре 2024 года. Во втором квартале 2024 года средняя мощность атак начала постепенно увеличиваться и в апреле сравнялась с показателями аналогичного месяца 2023 года, а затем продолжала расти вплоть до декабря 2024 года. Рост связан все с тем же фактором, определяющим доступ к более мощным ботнетам.

Также стоит обратить внимание на то, что средняя мощность в Mpps (система измерения скорости, с которой коммутатор обрабатывает и пересылает пакеты) в 2024 году значительно превышает значения 2022 и 2023 года годов. В 2022 году она составила 0,17 Mpps, в 2023 году – 0,24 Mpps, а в 2024 году уже достигла 2,92 Mpps. Динамика в этом показателе указывает на совпадение первой половины 2024 года с 2023 годом, но во второй половине 2024 года наблюдается резкий рост [9].

Максимальная мощность DDoS-атак в Mpps в начале года оставалась на уровне 63 Mpps, который был отмечен в начале 2022 и 2023 годов, затем с мая 2024 года этот показатель взлетел до 1317 Mpps в декабре. Важно отметить, что атаки с одинаковым количеством пакетов в секунду могут иметь разную мощность в Гбит/с в зависимости от размера пакетов. Динамика значений в Гбит/с показала, что ожидаемые атаки в марте 2024 года, во время выборов Президента Российской Федерации, не стали самыми мощными в рассматриваемом году. Один из пиков активности кибератак пришелся на третий квартал 2024 года, когда под ударом оказалось множество ведущих организаций банковского сектора.

Таким образом, наблюдаемое резкое увеличение мощностей атак подчеркивает нарастающую угрозу и необходимость серьезных изменений в стратегиях защиты веб-сайтов банков и мобильного банкинга.

Банковский сектор – основная мишень DDoS-атак

Анализ динамики второй половины 2024 года показывает снижение доли организаций, подвергшимся DDoS-атакам,

по сравнению с предыдущим годом. Тем не менее общая тенденция в количестве DDoS-атак остается стабильной. Примечательно, что среднее количество атак на одну организацию возросло до 132, что в 1,8 раза больше, чем в 2023 году, это свидетельствует о смене тактики злоумышленников: вместо массовых кибератак они стали применять более целевые стратегии, фокусируясь на наиболее привлекательных для себя отраслях. В середине 2024 года также фиксируется небольшой рост числа DDoS-атак на одну организацию, что особенно ярко проявилось в атаке на несколько системно значимых кредитных организаций одновременно. Пиковые значения наблюдались в третьем квартале 2024 года, что отличает текущее состояние от более равномерной динамики 2023 года, когда аналогичные всплески зарегистрированы в первых двух кварталах.

В целом в 2024 году большинство DDoS-атак пришлось на финансовый сектор, строительство и недвижимость, ИТ-сектор, государственный сектор и сектор телекоммуникаций [9]. При этом банки стали основными мишенями атак, с ростом «посягательств» на целевые структуры на 40% по сравнению с предыдущим годом. Особенно активные нападения произошли в июле, когда под удар попали крупнейшие финансовые учреждения России: ПАО «Банк ВТБ», АО «Россельхозбанк» и ПАО «Сбербанк», хотя к четвертому кварталу количество атак на банки снизилось. Причем ПАО «Банк ВТБ» является мишенью многократных попыток привести в неработоспособность веб-сайт банка и мобильного приложения с ресурсов как в России, так и из-за рубежа (2022 год).

К концу 2024 года банковский сектор демонстрировал одну из самых высоких уязвимостей к кибератакам, обусловленную необходимостью хранения и управления финансовыми ресурсами и конфиденциальными данными клиентов. Ярким примером обозначенной уязвимости стала масштабная DDoS-атака, которая произошла в декабре 2022 года и затронула банковский сектор, в частности ПАО «Банк ВТБ». Примечательно, что большая часть запросов поступала с зарубежных ресурсов, что подчеркивает сторонне привлечение информационной поддержки. Согласно открытым данным и новостным материалам, предположительно хакеры

применяли технику Flood HTTP-запросов, что инициировало дополнительную нагрузку на веб-сайты банка и ограничивало доступ клиентов к сервису «ВТБ Онлайн». Также могла быть использована технология SYN Flood, обеспечивающая усложнения в очереди соединений, что лишало банковских клиентов свободного доступа к приложению. Возможно, злоумышленники использовали утилиты типа LOIC (Low orbit ion cannon) или HOIC (High orbit ion cannon), которые работают на основе простого, но эффективного принципа – отправка постоянных запросов с целью перегрузки серверов. Также могли применяться «скрипты», созданные для генерации специфических типов графика, что усложняет их блокировку, или комбинирование этих методов для затруднения обнаружения и защиты.

В результате кибератаки любой банк может столкнуться с определенными последствиями. В первую очередь, прямые финансовые потери, включая снижение комиссионных доходов из-за технических работ, которые ограничивают функциональность мобильного банкинга и веб-сайтов банков, а также уменьшение объемов сделок, активов и депозитов при длительных или повторяющихся простоях в оказании услуг клиентам. Участие IP-адресов из Российской Федерации свидетельствует о том, что некоторые устройства могли быть связаны и заражены, что увеличивает риск последующих атак, направленных на кражу конфиденциальных данных [11]. Также стоит отметить, что потеря доверия клиентов, как правило, имеет долгосрочные последствия для формирования репутации и финансовых показателей банков.

В конце июля 2024 года ПАО «Сбербанк» столкнулся с самой масштабной DDoS-атакой в своей истории, которая продолжалась 13 часов. Рассматриваемая кибератака отличалась масштабностью за счет привлечения сторонних бот-сетей, состоящих из 62 тысяч устройств, свыше половины из которых располагались на территории Российской Федерации. Несмотря на мощность атаки, клиенты не пострадали от рук злоумышленников, более того хакеры не смогли преодолеть первый уровень защиты банка, который состоит из трех контуров. Инструментом для организации этой DDoS-атаки стало вредоносное письмо, содержавшее вирус. Кибератака затро-

нула не только ПАО «Сбербанк», но и почти весь российский банковский сектор. Жертвами злоумышленников стали клиенты таких банков, как ПАО «Банк ВТБ», АО «Альфа-банк», АО «Газпромбанк», АО «Райффайзенбанк» и др. В ответ на эти события банки совместно с интернет-провайдерами и Центральным банком Российской Федерации принимают меры по снижению воздействия кибератак на свои операционные системы.

Вместе с тем, на основе детального анализа представленных инцидентов можно сделать вывод о том, что банковский сектор пока недостаточно инвестирует в современные методы кибербезопасности. Банковским и небанковским финансовым институтам усилить свои защитные механизмы, разработав и внедрив технологии, способные не только предотвращать кибератаки, но и минимизировать их последствия.

*Механизм противодействия
мультивекторным DDoS-атакам
на основе технологии блокчейн*

В первом полугодии 2024 года наиболее частыми и масштабными из DDoS-атак стали мультивекторные атаки, которые сочетают в себе различные методы нападения: SYN Flood, UDP Flood, ICMP [4]. Комбинирование нескольких типов атак одновременно усложняет обнаружение и попытки нейтрализации службами безопасности. Эти условия способствуют увеличению разрушительной силы атак, что актуализирует предположение о решении обозначенной проблемы. При этом, как отмечают специалисты [7], кибербезопасность (особенно в банковском секторе) не должна исходить только из парадигмы защищенности – в настоящее время ее должна дополнять парадигма развития систем безопасности, которая основывается на развитии собственных внутренних сил таких систем.

Актуальным способом снижения рисков при мультивекторных атаках является DDoS-Secure – сервис защиты банка на основе технологии блокчейн, обеспечивающий централизованную архитектуру, которая распределяет риски и ресурсы между участниками сети. Сервис предусматривает автоматическую фильтрацию входящего трафика за счет применения смарт-контрактов, а также выявление аномалий и блокировку подозрительных IP-адресов.

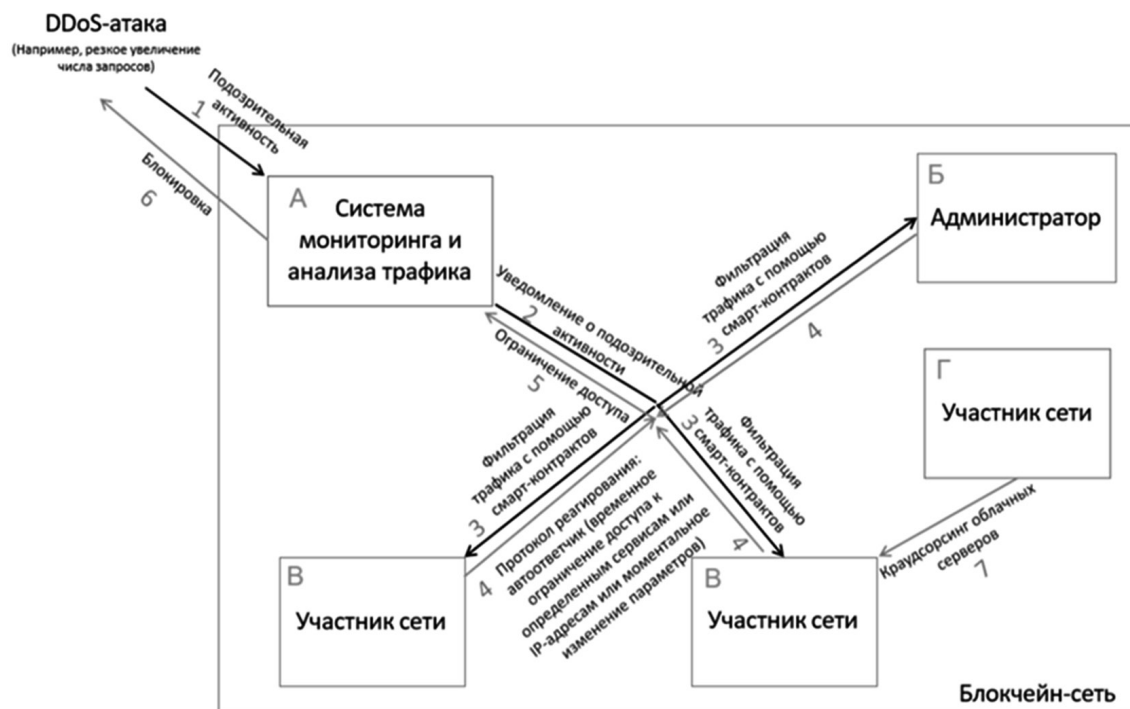


Рис. 4. Архитектура сервиса DDoS-Secure
Источник: составлено автором

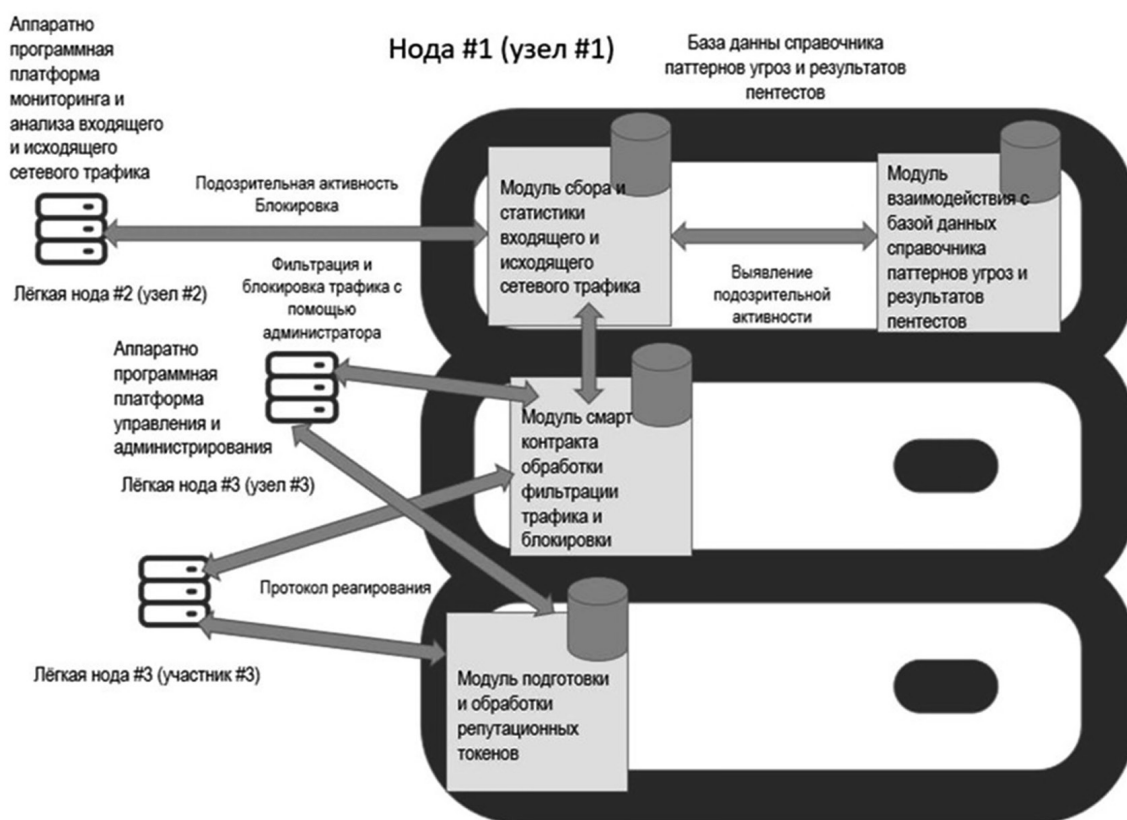


Рис. 5. Внутренняя схема сервиса DDoS-Secure
Источник: составлено автором

Процесс реализации механики DDoS-Secure предполагает прохождение следующих этапов обработки запросов: обнаружение атаки, фильтрация и блокировка трафика с помощью администратора, привлечение ресурсов участников сети, шифрование и анонимизация, завершение атаки, обновление отчетности, оценка и обновление репутации (рисунок 4).

Система непрерывно анализирует входящий трафик, используя заранее заданные алгоритмы для выявления аномалий и паттернов, характерных для мультивекторных DDoS-атак. В результате обнаружения аномалии система мониторинга автоматически выдает сигнал на платформе для администраторов от каждого участника сети. Администраторы получают уведомление о необходимости вмешаться в процесс воздействия атаки на банк. Так характеризуется первый этап – обнаружение атаки. На рисунке 5 представлена внутренняя схема сервиса.

Далее администраторы заходят на платформу управления смарт-контрактами, предоставляемые системой, на основе полученной информации о подозрительных IP-адресах и аномальном трафике вручную принимают решение о фильтрации. Администраторы блокируют идентифицированные подозрительные IP-адреса и, при необходимости, устанавливают дополнительные правила для фильтрации трафика.

В случае, если нагрузка на серверы банка возрастает из-за DDoS-атаки, администраторы вправе активировать пул ресурсов, которые включает в себя дополнительные сервера и вычислительные мощности, предоставляемые банками в рамках Open API. Распределение нагрузки среди участников сети позволит обеспечить стабильность работы банковских сервисов, а именно мобильного банкинга и web-версии банка, минимизирует риск простоя.

Вся информация, проходящая через систему, шифруется с использованием современных алгоритмов. Анонимизация поможет скрыть источники трафика, затрудняя злоумышленникам анализ структуры и содержания трафика. Администраторы в этот момент контролируют правильность шифрования и анонимизации данных для поддержания конфиденциальности клиентских данных.

После того как атака прекращена, система продолжает осуществлять мониторинг трафика для фиксации новых аномалий. Администраторы имеют возможность по-

лучить отчеты о том, какие действия были предприняты: какие участники сети предоставили доступ к дополнительным серверам, список заблокированных IP-адресов.

После инцидента атаки администраторы анализируют эффективность участников сети на основе отчетности об их действиях во время атаки. Участники, которые показали высокую активность и эффективность, награждаются репутационными токенами, что будет подтверждать их вклад в безопасность. Эти токены могут быть использованы банками для дальнейшей оценки надежности партнеров и повышения своего имиджа перед клиентами в качестве безопасного участника финансового рынка.

Такой подход представляет собой инновационное решение в контексте постоянно эволюционирующих киберугроз и масштабирования их сложности обнаружения. DDoS-Secure может стать неотъемлемой частью стратегии защиты для любого участника финансового рынка, стремящейся обеспечить стабильность работы своих серверов и защитить интересы клиентов. Предлагаемый сервис не только обеспечивает проактивность от DDoS-атак, но и способствует созданию системы коллективной ответственности и сотрудничества между финансовыми учреждениями.

В условиях роста угроз и последствий, связанных с DDoS-атаками, российский банковский сектор все больше сталкивается с новыми вызовами, требующими адаптации и усовершенствования стратегий защиты безопасности не только банков, финансовых учреждений, но и большинства отраслей в целом. Атаки, которые становятся более таргетировано адресными и мощными, наносят вред как самим компаниям, так и их клиентам, что значительно снижает их лояльность. Адаптация злоумышленников к методам защиты наглядно демонстрирует необходимость реализации инновационных решений, таких как DDoS-Secure, которые используют технологию блокчейн для создания централизованной усиленной инфраструктуры защиты. Интеграция финансовых учреждений внутри такой системы позволит значительно повысить устойчивость организаций к киберугрозам, минимизировав последствия атак и сохранив репутацию компаний. Такие механизмы защиты становятся все более актуальными не только для противостояния существующим угрозам, но и для обеспечения стабильности всей экономики в перспективе.

Библиографический список

1. Белоусова А.С. Оценка мощности атак типа «отказ в обслуживании» с использованием нечеткой логики // Вестник науки. 2023. Т. 4, № 7(64). С. 199-208.
2. Дауров, А. И. О некоторых путях повышения эффективности противодействия киберпреступности на современном этапе // Право и управление. 2023. № 2. С. 165-169.
3. Кипкеева А.М., Аслаханова С.А. Цифровизация финансового сектора экономики // Естественно-гуманитарные исследования. 2023. № 3(47). С. 302-304.
4. Кусаинова У.Б., Сарсенбаева Ж., Плескачев Д.В. Методы противодействия угрозам нарушения информационной безопасности при DDoS-атаках // Наука и реальность. 2020. № 4. С. 35-43.
5. Ревенков П.В., Бердюгин А.А. Расширение профиля операционного риска в банках при возрастании DDoS-угроз // Вопросы кибербезопасности. 2017. № 3(21). С. 16-23.
6. Федотова Г.В., Орлова Е.Р., Бочарова И.Е. Вопросы кибербезопасности цифровых финансовых сервисов // Информационные технологии и вычислительные системы. 2022. № 2. С. 37-45.
7. Фролов Д.Б., Ревенков П.В. Кибербезопасность в условиях применения систем электронного банкинга // Деньги и кредит. 2016. № 6. С. 9-12.
8. Атаки на онлайн-ресурсы российских компаний в I полугодии 2024 года // ГК «Солар». 2024. [Электронный ресурс]. URL: Otchet_ATAKI_NA_ROSSIYSKIE_KOMPANII_V_1_polugodii_2024.pdf (дата обращения: 16.02.2025).
9. Отчет о DDoS-атаках на онлайн-ресурсы российских компаний в 2024 году // ГК «Солар» [Электронный ресурс]. URL: <https://rt-solar.ru/analytics/reports/5364/> (дата обращения: 16.02.2025).
10. Эксперты зафиксировали рост мощности DDoS-атак в России / Р. Кильдюшкин // Интернет-издание Газета.ру [Электронный ресурс]. URL: <https://www.gazeta.ru/tech/news/2023/04/20/20254069.shtml> (дата обращения: 11.02.2025).
11. OMNeT++ simulation system. [Электронный ресурс]. URL: <http://omnetpp.org/> (дата обращения: 11.02.2025)

УДК 336.648

С. Н. Родионова

ФГБОУ ВО «МИРЭА – Российский технологический университет», Москва,
e-mail: rodionova_sn@mail.ru

Н. П. Шишкина

Читинский институт (филиал) ФГБОУ ВО «Байкальский государственный университет», Чита, e-mail: shishkina_n_p@mail.ru

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ВЕНЧУРНЫХ ФОНДОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Ключевые слова: технологическое развитие, инновации, стартапы, венчурный капитал, венчурный фонд, венчурная экосистема, венчурное финансирование, краудфандинг, государственно-частное партнерство, инновационный проект.

В статье рассматривается актуальная проблема обеспечения венчурного финансирования инновационных проектов. Именно инновационные проекты являются тем необходимым условием, которое обеспечит прорывное технологическое развитие российской экономики. Однако, неразвитость венчурной экосистемы, которая включает в себя в том числе венчурных инвесторов, существенно тормозит данный процесс. Среди венчурных инвесторов особое место принадлежит венчурным фондам, как центрам объединения венчурного капитала и его эффективного размещения в инновационных проектах. Обладая огромным потенциалом, венчурные фонды могли бы стать не только постоянным источником поступления средств для финансирования инновационных стартапов, но и активным участником процесса создания и коммерциализации технологических инноваций. Таким образом, венчурные фонды могли бы стать флагманом инновационного развития РФ. Однако, в последние годы наблюдается устойчивое снижение венчурного финансирования российских инновационных проектов. Снижение отмечается как по объему, так и по количеству заключенных венчурных сделок. Также существенные изменения претерпевает структура венчурных инвестиций по основным участникам. Доля частного венчурного капитала демонстрирует устойчивую тенденцию к снижению. В этой связи в статье выделены основные причины снижения популярности и участия венчурных фондов в инновационном развитии экономики, а также предложены мероприятия, направленные на преодоление указанной негативной тенденции и на поддержку дальнейшего развития венчурных фондов в Российской Федерации.

S. N. Rodionova

MIREA – Russian Technological University, Moscow, e-mail: rodionova_sn@mail.ru

N. P. Shishkina

Chita Branch of Baikal State University, Chita, e-mail: shishkina_n_p@mail.ru

TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF VENTURE FUNDS IN THE RUSSIAN FEDERATION

Keywords: technological development, innovation, startups, venture capital, venture fund, venture ecosystem, venture financing, crowdfunding, public-private partnership, innovative project.

The article discusses the current problem of providing venture financing for innovative projects. Innovative projects are the necessary condition that will ensure the breakthrough technological development of the Russian economy. However, the underdevelopment of the venture ecosystem, which includes venture investors, significantly slows down this process. Venture capital funds hold a special place among venture investors as centers for pooling venture capital and its effective placement in innovative projects. With their enormous potential, venture capital funds could become not only a constant source of funds for financing innovative start-ups, but also an active participant in the process of creating and commercializing technological innovations. Thus, venture funds could become the flagship of the innovative development of the Russian Federation. However, in recent years, there has been a steady decline in venture financing of Russian innovation projects. The decrease is noted both in terms of the volume and the number of venture deals concluded. The structure of venture capital investments by major participants is also undergoing significant changes. The share of private venture capital shows a steady downward trend. In this regard, the article highlights the main reasons for the decline in popularity and participation of venture funds in the innovative development of the economy, as well as suggests measures aimed at overcoming this negative trend and supporting the further development of venture funds in the Russian Federation.

Введение

Задача обеспечения технологического суверенитета российской экономики и достижения высокого уровня международной конкурентоспособности России, поставленная Президентом РФ, требует активной разработки и внедрения перспективных инновационных проектов. Именно инновации способны выступить драйвером ускоренного технологического развития и являются условием экономического роста российской экономики.

Введение санкций со стороны западных стран ограничило не только доступ России к передовым наукоемким разработкам и к международному сотрудничеству и обмену в этой сфере, но и существенно сократили возможности привлечения венчурного иностранного капитала для финансирования стартапов.

В этих условиях приходится параллельно решать две задачи, имеющие определяющее значение для прорывного технологического развития России. С одной стороны, создавать базу для проведения фундаментальных научных исследований, развивать и осваивать критические и сквозные технологии собственных разработок, и тем самым формировать основу для инновационных замыслов, инновационных проектов. С другой стороны, искать инвесторов, которые будут готовы вложить значительные капиталы в проекты, не гарантирующие возврата вложенных средств.

За рубежом эту задачу успешно решают так называемые венчурные инвесторы, которые готовы рискнуть своими деньгами в расчете получить огромную прибыль и снять славу спонсора гениального проекта.

В российских условиях с такой задачей могли бы справиться венчурные фонды, как центры привлечения средств частных участников венчурного рынка и распределения их по наиболее перспективным направлениям финансирования инноваций.

Целью исследования является анализ современного состояния рынка венчурного инвестирования в России, оценка вклада венчурных фондов в технологическое развитие российской экономики и поиск направлений преодоления существующих проблем.

Материал и методы исследования

Как известно, венчурные инвестиции – это инвестиции в перспективные новые компании (стартапы) или в компании, стремящиеся существенно расширить бизнес

в ожидании получения высокого дохода в будущем [1].

Вкладывая средства в такие компании, инвесторы обеспечивают их финансирование. При этом, учитывая особенности подобных предприятий, венчурные инвестиции имеют высокую степень риска. Таким образом, по сути венчурные инвестиции являются долгосрочными инвестициями в высокорискованные ценные бумаги.

Венчурные инвестиции отличаются от классических значительно более низкой вероятностью возврата вложений. С другой стороны, эти вложения отличаются высокой доходностью и прибыльностью [2].

Акции стартапов нельзя приобрести на фондовом рынке, так как стартапы не являются публичными компаниями. Они привлекают деньги через венчурные фонды, бизнес-ангелов и краудфандинговые площадки. В отличие от банков эти инвесторы готовы рисковать, не ограничены законодательным регулированием, не нуждаются в лицензии для ведения своей деятельности, не контролируются Центральным банком и имеют множество других преимуществ. Венчурные инвесторы получают долю в стартапе и шансы на ее выгодную продажу в будущем [3].

Таким образом, одной из возможных схем привлечения венчурного капитала и осуществления венчурных инвестиций является создание венчурного фонда. Венчурный фонд способен аккумулировать средства отдельных, небольших инвесторов, размещать деньги в разные, не связанные между собой проекты, и тем самым снижать вероятность потери средств, и гарантировать доходность вложений. В условиях ограниченных возможностей бюджета именно венчурные фонды способны решить задачу привлечения «длинных» денег в высокорискованные и капиталоемкие проекты.

Развитие государственно-частного партнерства, при котором частные деньги успешно дополняются бюджетными возможностями и гарантиями, создает широкие возможности для реализации технологических стартапов. Именно венчурные фонды способны реализовать идею государственно-частного партнерства и установить баланс между государственным и частным интересами.

Несмотря на огромный технологический и научный потенциал, российский венчурный рынок пока существенно отстает от мировых лидеров [4].

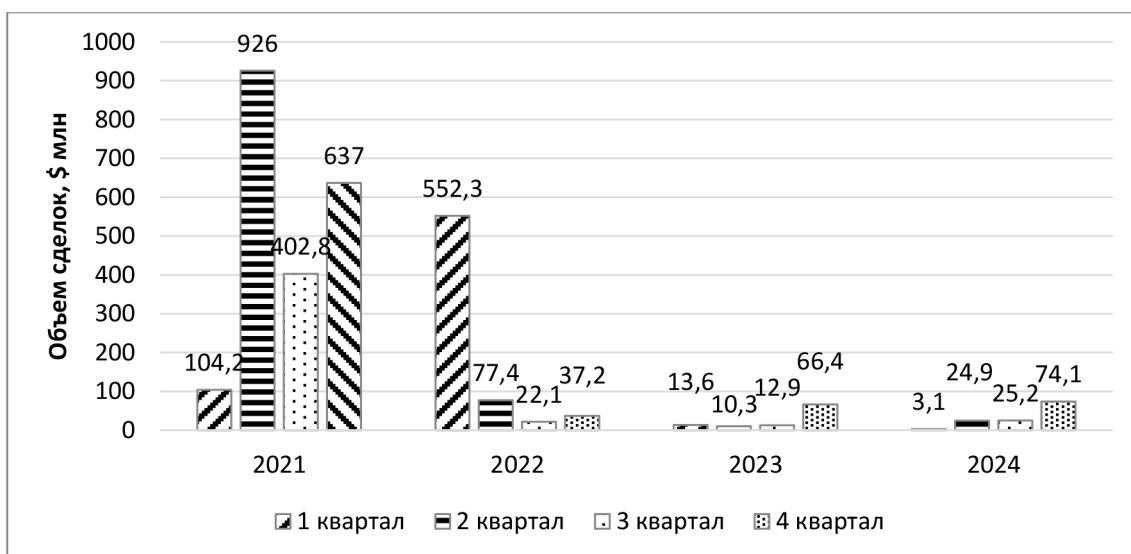


Рис. 1. Динамика венчурных сделок за 2021-2024 гг., \$ млн

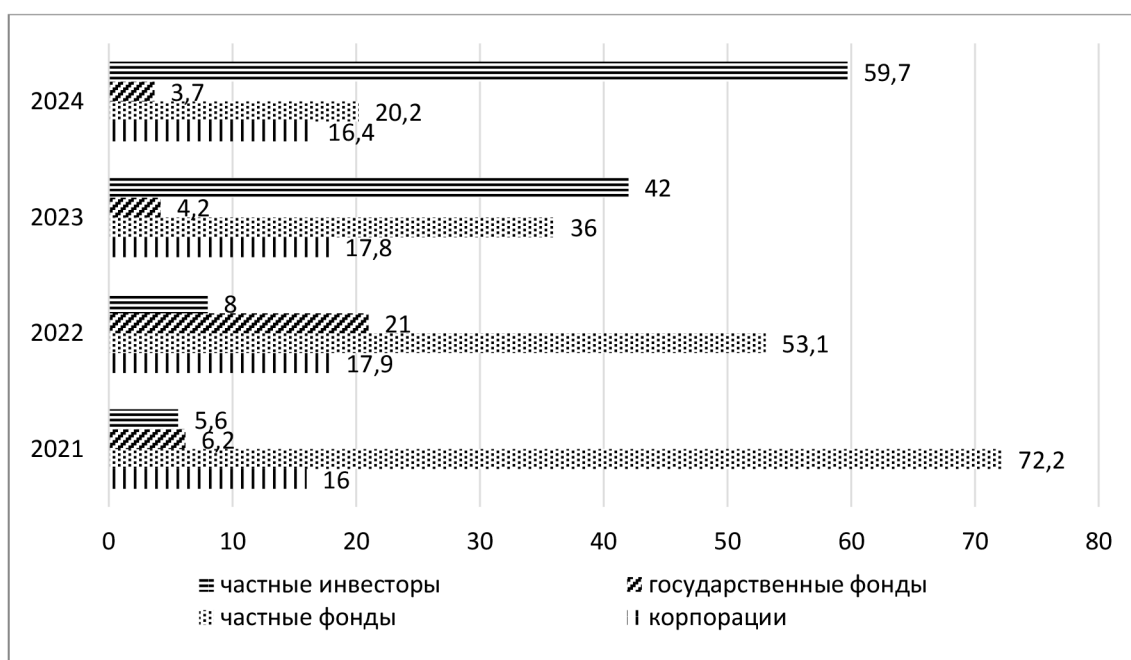


Рис. 2. Структура объема венчурных инвестиций в России по основным участникам за 2021-2024 гг., %

Российский венчурный рынок на фоне мирового всегда был небольшим, а сейчас демонстрирует устойчивое снижение. Так, по данным ГБУ «Агентство инноваций Москвы» за 2024 год отмечался прирост венчурных инвестиций в России на 23,4% по объему привлеченных средств по сравнению с прошлым годом (рис. 1). Но при сравнении количества заключенных сделок, наблюдается их сокращение на 11,0% в 2024 году.

Проанализировав динамику венчурного инвестирования за 2024–2022 годы, можно констатировать значительное сокращение как по показателю объема инвестиций (на 81,5%), так и по количеству заключенных сделок (на 8,1%). Сравнение с 2021 годом также показывает кратное сокращение показателей. Почти в 16 раз сократился объем венчурных инвестиций, и почти в 2 раза – количество заключенных венчурных сделок.

Частично негативная динамика связана с полным уходом зарубежных инвесторов, хотя их участие в российском рынке венчурного инвестирования всегда было достаточно скромным. По данным Московского инновационного кластера (МИК), общий объем венчурных сделок в России за пиковый для рынка 2021 год составил \$2,6 млрд. Сравнивая с мировым венчурным рынком, который в тот же год оценивался в \$612 млрд, видим, что доля России в нем даже в хорошие годы составляла менее 1%, хотя по объему ВВП российская экономика занимает пятое место в мире. В 2024 году в структуре венчурного инвестирования иностранные инвесторы отсутствовали.

Негативную динамику в структуре объема венчурного финансирования по основным участникам демонстрируют и венчурные частные фонды. Так, в 2023 году доля частных фондов в общем объеме венчурных инвестиций составила 36%, сократившись по отношению к предыдущему году на 17,1%. В 2024 году вклад частных фондов в привлечение венчурного капитала продолжил снижение и достиг 20,2% (рис. 2).

При этом, отмечается тенденция к росту доли частных бизнес-ангелов.

Результаты исследования и их обсуждение

Основной причиной потери популярности венчурных фондов на рынке инноваций, по мнению аналитиков, является фактически преобладание на рынке венчурных фондов, работающих не по рыночным правилам. Некоторые из них изначально даже не создавались для поддержки стартапов, поэтому их стратегия по работе с проектами на всех этапах противоречит концепции предпринимательства.

Это проявляется на всех этапах сопровождения проекта. Начиная с конкурсного отбора проектов для финансирования, при котором участники сталкиваются со проявлениями нерыночного поведения фондов. В частности, с отсутствием в конкурсной комиссии экспертов по рассматриваемой тематике проекта, что приводит к неверной оценке перспектив развития проекта. Другим примером некорректного отбора проектов служит непрозрачность самого процесса отбора и наличие элемента субъективизма в принятии решения в отношении проекта. В таких условиях на первый план выходит

не реальный бизнес-потенциал стартапа, а умение красиво подать идею.

После успешного отбора, выполняя требования фондов, разработчики проекта вынуждены делать все возможное, чтобы обеспечить соответствие проекта изначальному бизнес-плану. Однако это в корне противоречит главной идее стартапа – динамично подстраиваться под меняющуюся среду и формировать свое поведение и бизнес-модель для выбора наиболее эффективного варианта.

С одной стороны, фонды вынуждены придерживаться такой позиции, поскольку они отвечают за целенаправленное использование бюджетов, и в случае наличия проблем им грозит уголовная ответственность. С другой стороны, для бизнеса динамизм в развитии является неотъемлемой частью работы. Стартаперы в этом случае теряют мотивацию развиваться самостоятельно из-за постоянного контроля и необходимости отчитываться за каждый свой шаг.

В работе фондов, кроме этого, существует еще целый ряд проблем.

1. Некорректная оценка потенциала стартапов. Многие фонды вычисляют возможную стоимость проекта, используя метрику мультипликатора $\times 4$ к выручке, причем ориентируются на выручку за прошлый год. Однако правильно оценивать следует не уже полученную выручку, а выручку будущих периодов и ожидаемый инвестором показатель возврата инвестиций. Занижение стоимости проекта дает инвесторам возможность повысить окупаемость вложений, но бизнесу только вредит. Проект остается недофинансированным и теряет потенциал на будущее развитие, а предприниматель фактически лишается реального владения проектом.

2. Выделяемые суммы, как правило, не превышают 10 млн рублей. Этого хватает на поддержание хоть какой-то операционной деятельности, но для масштабирования бизнеса недостаточно. При этом использование средств жестко регламентируется и контролируется. Например, предпринимателям запрещено направлять более 40% суммы на маркетинг или командировки.

3. Интерес фондов распространяется в основном на государственные и корпоративные заказы. Они отдают предпочтение инновациям, которые можно вырастить и встроить в уже существующие компании,

а не проектам, которые создаются как независимые и в перспективе могли бы изменить рынок [5].

Тем не менее, потенциал у российского венчурного рынка есть. В стране разработано более 5000 технологических стартапов, созданы ИТ-хабы в Москве, Петербурге, Казани, Новосибирске. Кроме того, в стране есть то, что является необходимым условием для инновационного развития, то, что движет вперед инновационную мысль – это и талантливые предприниматели, и сильная инженерная и математическая школа, и амбиции создания глобальных продуктов. Однако пока Россия занимает лишь 29-е место в мире по качеству инновационной экосистемы и 51-е место – по инновационному потенциалу [6].

Выводы

Чтобы изменить эту ситуацию, необходимо в числе прочих мер поддержки инновационного предпринимательства принципиально менять подход к формированию венчурных фондов:

1. Повышать «инновационную культуру» предпринимателей, компаний, отдельных лиц, с тем, чтобы мотивировать их размещать свои свободные капиталы в венчурных фондах. Таким образом повысится вовлеченность отечественного бизнеса в финансирование исследований и разработок.

2. Повышать привлекательность инновационных проектов, размещать информацию о готовящихся или имеющихся разработках, делать акцент на преимуществах, которые получают «соучастники» разработок, представлять информацию о примерах успеха конкретных проектов, т.е. популяризировать данное направление.

3. Разработать механизм использования «длинных денег» в экономике (средства Пенсионной системы, свободный капитал отдельных предприятий, банков, страховых компаний) в венчурном финансировании.

4. Внести изменения в механизм формирования налоговых льгот, в частности, предусмотреть возможность преференций в выплате налога на прибыль для организа-

тора венчурного фонда и участников-инвесторов фонда.

5. Создать эффективную экосистему венчурного финансирования, в том числе за счет проработки критериев отбора венчурных компаний-участников экосистемы и формирования центра экосистемы в виде специальной площадки для первичного размещения ценных бумаг стартапов. В развитии экосистемы особое внимание уделить возможностям краудфандинга. Для этого необходимо создать платформу для коллективного инвестирования. Подобная платформа, во-первых, сделает прозрачной саму процедуру привлечения и использования средств, а во-вторых, будет выступать своего рода гарантом целевого использования привлеченного капитала.

6. На основе принципа государственно-частного партнерства обеспечить совместное участие частного венчурного капитала и бюджетных средств в формировании отдельных венчурных фондов, способных реализовывать крупномасштабные инновационные проекты по внедрению разработок в сфере критических и сквозных технологий, обозначенных Правительством РФ в качестве приоритетных. Подобные схемы взаимодействия, с одной стороны, выступят своего рода гарантом по реализуемым проектам и, таким образом, повысят привлекательность участия в них для частных компаний, а, с другой, позволят решить стратегические задачи прорывного технологического развития российской экономики и достижения технологического суверенитета.

Таким образом, венчурные фонды могли бы стать тем флагманом, которые обеспечат технологический прорыв российской экономики. Но это возможно только после реформирования механизма их функционирования и устранения всех проблем в их работе. На первых этапах государство могло бы принять более активное участие в формировании рыночных механизмов финансирования инноваций, включая бизнес-ангельское и венчурное инвестирование, проведение IPO акций высокотехнологичных компаний, краудфандинг.

Библиографический список

1. Макарова Н.В. Влияние цифровых технологий на изменение инвестиционного рынка в России // Экономическое развитие России в условиях пандемии: анатомия самоизоляции, глобальный локдаун и он-

лайн-будущее: Материалы Международной научно-практической конференции, Краснодар, 19–22 апреля 2021 года / Кубанский государственный университет. Том 3. Краснодар: Кубанский государственный университет, 2021. С. 3-7.

2. Макарова Н.В., Родионова С.Н. Анализ современных инструментов финансирования малых предприятий в России // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2024. № 4-1. С. 111-118.

3. Петров М.В. Финансирование инновационного развития России в условиях усиления геополитической напряженности и международных санкций // Вопросы инновационной экономики. 2023. Т. 13, № 1. С. 77-92.

4. Белькова А.Д., Зеленская А.С., Макарова Н.В. Оценка инновационной активности предприятий // Повышение управленческого, экономического, социального и инновационно-технического потенциала предприятий, отраслей и народно-хозяйственных комплексов: Сборник статей XIII Международной научно-практической конференции, Пенза, 19–20 мая 2022 года / Под научной редакцией Ф.Е. Удалова, В.В. Бондаренко. Пенза: Пензенский государственный аграрный университет, 2022. С. 23-26.

5. Пудалов М. Искусственный отбор: что не так с венчурными фондами в России [Электронный ресурс]. URL: <https://www.forbes.ru/mneniya/522241-iskusstvennyj-otbor-cto-ne-tak-s-vencurnymi-fondami-v-rossii> (дата обращения: 24.12.2024).

6. Управление эффективностью функционирования региональных социально-экономических систем с позиций обеспечения инновационных и логистических траекторий безопасности и устойчивости / О.А. Аничкина, А.С. Апачанов, И.В. Бабенко и др. Курск: Университетская книга, 2024. 177 с.

УДК 336:338.001.36

О. В. Секлецова

ФГБОУ ВО «Кемеровский государственный университет», Кемерово,
e-mail: seklecova@list.ru

О. С. Комарчева

ФГБОУ ВО «Кемеровский государственный университет», Кемерово,
e-mail: kuznecova69@list.ru

Г. А. Подзорова

ФГБОУ ВО «Кемеровский государственный университет», Кемерово,
e-mail: PGA-555@yandex.ru

ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ УГОЛЬНЫХ КОМПАНИЙ

Ключевые слова: конкурентоспособность, методы оценки конкурентоспособности, PEST-анализ, SWOT-анализ, модель пяти сил Портера, угольная отрасль, экспорт.

В статье рассматриваются прикладные аспекты оценки конкурентоспособности предприятий угольной отрасли, которая играет ключевую роль в обеспечении энергетической безопасности и экономического роста страны. Анализ проведен с использованием количественных и качественных методов, позволяющих выявить сильные и слабые стороны предприятий в условиях динамично меняющегося рынка. Особое внимание уделяется факторам, влияющим на конкурентоспособность, таким как инновационные технологии, управление ресурсами, экологические стандарты и рыночные стратегии. На основе метода «5 сил конкуренции», определены основные критерии, оказывающие существенное влияние на изменение конкурентоспособности компании. По результатам исследования предложены рекомендации, направленные на улучшение конкурентных позиций угольных компаний, включая внедрение современных технологий, оптимизацию производственных процессов и развитие человеческого капитала.

О. V. Sekletsova

Kemerovo State University, Kemerovo, e-mail: seklecova@list.ru

О. S. Komarcheva

Kemerovo State University, Kemerovo, e-mail: kuznecova69@list.ru

G. A. Podzorova

Kemerovo State University, Kemerovo, e-mail: PGA-555@yandex.ru

PRACTICAL ASPECTS OF ASSESSING THE COMPETITIVENESS OF COAL COMPANIES

Keywords competitiveness, competitiveness assessment methods, PEST analysis, SWOT analysis, Porter's five forces model, coal industry, export.

The article examines the applied aspects of assessing the competitiveness of coal industry enterprises, which plays a key role in ensuring energy security and economic growth of the country. The analysis was carried out using quantitative and qualitative methods to identify the strengths and weaknesses of enterprises in a dynamically changing market. Special attention is paid to factors affecting competitiveness, such as innovative technologies, resource management, environmental standards, and market strategies. Based on the "5 forces of competition" method, the main criteria that have a significant impact on changing the competitiveness of the company have been identified. Based on the results of the study, recommendations are proposed aimed at improving the competitive position of coal companies, including the introduction of modern technologies, optimization of production processes and the development of human capital.

Введение

Конкурентоспособность предприятия является одним из ключевых показателей его экономической деятельности, характеризующих способность эффективно функционировать и развиваться в условиях рыночной экономики. Конкурентоспособность

выполняет стимулирующую функцию, способствуя эффективному распределению ресурсов и доходов в соответствии с вкладом и эффективностью использования факторов производства. Она также является ключевым фактором национальной безопасности и экономического развития, позволяя стра-

нам производить товары и услуги, отвечающие требованиям мировых рынков.

Оценка конкурентоспособности важна для понимания текущего положения компании на рынке, а также для разработки стратегии улучшения её рыночных позиций. Актуальность представленной статьи заключается в необходимости комплексного подхода к изучению и оценке конкурентоспособности компании в современных условиях. Рассматриваются ключевые аспекты, влияющие на конкурентоспособность компании, обусловленные отраслевой принадлежностью компании, включая как внешние факторы, так и внутренние. Особое внимание уделяется методам оценки конкурентоспособности, таким как PEST-анализ, SWOT-анализ и модель пяти сил Портера, что позволяет получить всестороннее представление о текущей рыночной позиции компании и возможных направлениях её развития. Выводы и рекомендации, представленные в статье, могут быть полезны для других компаний угольной отрасли, сталкивающихся с аналогичными вызовами, такими как изменение международной обстановки, необходимость диверсификации рынков сбыта и повышение операционной эффективности.

Целью исследования является разработка рекомендаций по повышению конкурентоспособности компании АО ХК «СДС-Уголь» на основе оценки как внешних факторов, влияющих на деятельность компании, так и внутренних аспектов её хозяйственной деятельности.

Гипотеза исследования заключается в предположении, что высокий уровень финансовой устойчивости и стратегическое позиционирование компании являются основными факторами, определяющими её конкурентоспособность на рынке угольной промышленности, однако низкая оперативная эффективность представляет собой существенный резерв для дальнейшего повышения её конкурентного статуса.

Материал и методы исследования

Теоретическую и информационную основу исследования составили труды отечественных и зарубежных ученых, ведущих специалистов в области конкурентоспособности, статистические материалы по исследуемой проблеме, публичная отчетность компании. Современная экономическая наука предлагает широкий спектр методов и подходов к оценке конкурентоспособности,

включая матричные методы, теорию эффективной конкуренции, комплексные и динамические модели. Однако, несмотря на разнообразие методик, процесс оценки остается сложным и многогранным, требующим учета множества факторов, как внутренних, так и внешних.

Исследование проводилось на базе компании АО ХК «СДС-Уголь» с использованием комплексного подхода, включающего количественные и качественные методы анализа. Основными материалами исследования послужили финансовые отчеты, статистические данные, а также аналитические обзоры, касающиеся угольной отрасли и особенностей конкурентной среды.

Результаты исследования и их обсуждение

Понятие конкурентоспособности компании является важнейшим понятием в современных условиях. Анализ и оценка уровня конкурентоспособности компании должен быть одним из приоритетных показателей ее экономической деятельности, который характеризует готовность к борьбе на существующих условиях, но возможность развития в перспективе.

Первоочередным понятием по отношению к конкурентоспособности является понятие конкуренции. Конкуренция является экономической категорией, сущность которой не имеет одного единственного определения. Смысл понятия имеет множество толкований различных ученых таких как А.Смит, А. Маршал, Дж. Робинсон, Э. Чемберлин, Йозеф Шумпетер, М. Портер и др.

В контексте современных научных исследований особое внимание уделяется понятию конкурентоспособности, которое рассматривается с различных точек зрения. Одни исследователи акцентируют внимание на способности компании удовлетворять потребности эффективнее, чем конкуренты [1]. Другие интерпретируют конкурентоспособность как умение компании эффективно конкурировать за доступные рыночные ресурсы либо оптимально распределять внутренние ресурсы для достижения стратегических преимуществ [2,3]. В современной экономике конкурентоспособность тесно связана с инновациями, которые обеспечивают устойчивое развитие и позволяют объектам адаптироваться к меняющимся рыночным условиям.

Концепция конкурентоспособности компании может быть применима на различных

уровнях в зависимости от масштаба и целей анализа. Она охватывает такие уровни, как конкурентоспособность страны, экономики, отрасли, отдельной фирмы и конкретного продукта.

Кемеровская область является одним из крупнейших угледобывающих регионов РФ. Запасы углей на данной территории составляет около 90 млрд. тонн, что непосредственно привлекает крупные угольные предприятия в регион. На территории Кемеровской области работают более ста пятидесяти угледобывающих и перерабатывающих предприятий. Угольным компаниям необходимо постоянно анализировать маркетинговую среду и быть готовым к конкурентной борьбе.

Объектом исследования является компания АО ХК «СДС-Уголь» [4]. Особенностью функционирования холдинга «СДС-Уголь»

является полностью созданная внутренняя система, в которой существуют все необходимые условия для эффективной деятельности. Основными внешними факторами маркетинговой среды, влияющими на деятельность АО ХК «СДС-Уголь», являются: экономические факторы; политические факторы: государственная поддержка угольной отрасли, государственное регулирование деятельности угольных компаний и т.д.; социальные факторы: денежные доходы населения, уровень заработной платы, уровень образования населения и т.д.; экологические факторы: экологическая ситуация, экологическая и социальная ответственность т.д.; научно-технические факторы: уровень автоматизации и информатизации компании, внедрение инновационных технологий в строительство и т.д.

Таблица 1

PEST-анализ

Описание фактора	Влияние фактора	Экспертная оценка					Сумма баллов по показателям	Средняя оценка	Коэффициент весомости	
		1	2	3	4	5				
Политические факторы										
Ужесточение контроля за деятельностью угольных предприятий и штрафные санкции	3	3	2	3	3	2	13	2,6	0,24	
Уровень поддержки угольных предприятий	3	4	3	3	4	4	18	3,6	0,33	
Уровень разработки программ по борьбе с экологическими проблемами	2	3	2	3	2	3	13	2,6	0,16	
Экономические факторы										
Нестабильность курса валют	3	3	1	4	2	4	14	2,8	0,25	
Отраслевая политика	1	3	3	2	1	3	12	2,4	0,07	
Инфляция	2	4	3	5	4	4	20	4	0,24	
Уровень безработицы	3	3	4	3	2	3	15	3	0,27	
Социально – культурные факторы										
Демография (низкая рождаемость, высокая смертность)	2	5	4	4	3	4	20	4	0,24	
Демографическое старение (из-за младенческой смертности и миграции молодого населения)	3	4	3	3	5	4	19	3,8	0,35	
Миграция населения	3	3	5	3	4	3	18	3,6	0,33	
Уровень образования	2	3	4	4	4	3	18	3,6	0,22	
Мобильность населения	1	2	2	3	3	2	12	2,4	0,07	
Технологические факторы										
Появление новых технологий в организации производства	2	5	4	4	5	4	22	4,4	0,27	
Недостаточная технологическая оснащенность производственных предприятий	3	4	4	3	5	3	19	3,8	0,35	
Итого	33									

Источник: составлено авторами.

Таблица 2

SWOT-анализ

Сильные стороны	Слабые стороны
1) Высокая квалификация сотрудников аппарата управления 2) Активная работа в проектировании и деятельности в области НТП 3) Крупный холдинг с большим штатом сотрудников 4) Включает в себя предприятия по добыче и переработке различного вида угля	1) Трудность контроля за всеми предприятиями, входящими в структуру холдинга 2) Опасные условия труда 3) Высокая стоимость оборудования 4) Изношенность оборудования, в большинстве случаев 5) Нехватка кадров рабочих специальностей
Возможности	Угрозы
1) Привлечение в бизнес иностранных инвесторов 2) Расширение круга клиентов 3) Закупка нового современного оборудования 4) Возможность привлечения сотрудников рабочих специальностей 5) Наличие прочных связей с поставщиками и сервисными предприятиями	1) Нестабильность угольной отрасли 2) Появление новых конкурентов 3) Узкий диапазон потребителей

Источник: составлено авторами.

Для оценки внешней маркетинговой среды компании АО ХК «СДС-Уголь» проведен PEST-анализ (таблица 1).

Результаты PEST-анализа продемонстрировали факторы, которые относятся ко всем выделенным группам и в большой степени, влияющие на условия деятельности компании.

Основные внешние факторы, влияющие на деятельность компании АО ХК «СДС-Уголь»: уровень поддержки угольных предприятий; уровень безработицы; демографическое старение (из-за миграции молодого населения); уровень образования; недостаточная технологическая оснащенность производственных предприятий.

Для оценки внутренних и внешних факторов, влияющих на деятельность компании, обратимся к SWOT-анализу (таблица 2).

Результаты SWOT-анализа показали, что у компании существует большое количество сильных сторон, такие как крупный стабильный холдинг, большое количество предприятий в структуре и большой штат сотрудников, которые компания может предложить населению и тем самым улучшить внешнюю маркетинговую среду компании. Но при этом у АО ХК «СДС-Уголь» существует ряд слабых сторон, негативно влияющие на деятельность компании – опасные условия труда и изношенность оборудования, которые влияют на текучесть кадров и здоровье сотрудников. Также у компании существуют угрозы – нестабильность угольной отрасли, появление новых конкурентов

и узкий диапазон потребителей. Но при этом результаты SWOT – анализ показали, что у компании существует ряд возможностей, позволяющие улучшить деятельность компании, а именно привлечение инвесторов, и как следствие, закупка нового современного оборудования, что улучшит качество добываемого угля и условия труда сотрудников.

С целью анализа конкурентной среды компании АО ХК «СДС-Уголь» используем метод М. Портера «Пяти сил конкуренции» [5].

При оценке угрозы выхода новых игроков на рынок, в соответствии с методикой, компания получила 11 баллов, что соответствует среднему уровню угрозы. Уровень внутриотраслевой конкуренции оценен как высокий – 9 баллов. Со стороны товаров-заменителей угроза оценена в 1 балл, что соответствует низкому уровню. Выше среднего, в 9 баллов, оценивается угроза потери клиентов. Также высоко оценена угроза со стороны нестабильности поставщиков, 7 баллов. Сводные результаты оценки приведены в таблице 3.

Таким образом, Кемеровская область крупный угледобывающий регион с активной конкурентной борьбой на угледобывающем рынке. Именно поэтому компании АО ХК «СДС-Уголь» для сохранения конкурентных позиций необходимо постоянно анализировать маркетинговую среду и ее факторы.

Так, факторы внешней среды затрагивают большое количество сфер жизни компании, формируя новые вызовы.

Таблица 3

Обобщенные результаты

Параметр	Значение		Описание
Угроза со стороны товаров-заменителей	1	низкая	Товаров-заменителей по критерию «цена-качество» на рынке нет. Компании реализуют товары с одинаковыми характеристиками.
Угроза внутриотраслевой конкуренции	9	высокая	На рынке действует большое количество компаний. Компании продают стандартизированный товар. Повышение цены используется только для покрытия затрат.
Угроза со стороны новых игроков	11	средняя	На рынке 2-3 компании обслуживают около 80% рынка. Все возможные ниши заняты игроками. Уровень окупаемости средний. Доступ к каналам распределения требует умеренных инвестиций. Государство полностью регламентирует деятельность.
Угроза потери текущих клиентов	9	высокая	Более 80% продаж приходится на нескольких клиентов. Компания реализует не уникальный товар, существуют полные аналоги. Покупатель переключаются на другой товар только при значительной разнице в цене.
Угроза нестабильности поставщиков	7	высокая	На рынке поставщиков действует небольшое количество компаний. Поставщики ограничены в объемах. Компании боятся потерять действующих поставщиков.

Источник: составлено авторами.

Таблица 4

Показатели конкурентоспособности

Показатель	Год		
	2021	2022	2023
Операционная эффективность АО ХК «СДС-Уголь»	1,104	1,102	1,076
Индекс изменения выручки АО ХК «СДС-Уголь»	1,131	0,773	1,741
Ликвидность АО ХК «СДС-Уголь»	1,181	1,543	1,313
Операционная эффективность АО «СУЭК-Кузбасс»	1,247	1,234	1,286
Индекс изменения выручки АО «СУЭК-Кузбасс»	0,787	0,997	1,433
Ликвидность АО «СУЭК-Кузбасс»	1,549	1,126	1,152
Коэффициент эффективности использования ресурсов АО ХК «СДС-Уголь»	1,474	1,315	2,462
Коэффициент эффективности использования ресурсов АО «СУЭК-Кузбасс»	1,520	1,386	2,122
Коэффициент операционной эффективности АО ХК «СДС-Уголь» в сравнении с АО «СУЭК-Кузбасс»	0,885	0,893	0,837
Коэффициент стратегического позиционирования АО ХК «СДС-Уголь»	1,278	0,866	2,080
Коэффициент финансовой устойчивости АО ХК «СДС-Уголь»	0,762	1,371	1,140
Уровень конкурентоспособности АО ХК «СДС-Уголь»	0,862	1,060	1,985

Источник: составлено авторами.

Но стоит учитывать и сильные стороны компании АО ХК «СДС-Уголь», которые могут повлиять на улучшение условий внешней маркетинговой среды – крупный холдинг с собственной внутренней системой связей, квалификация сотрудников и т.д. Проанализировав конкурентную среду, можно выделить следующие угрозы для деятельности компании, показате-

ли которых находятся на высоком уровне: угроза внутриотраслевой конкуренции, угроза нестабильности поставщиков и угрозы ухода основных клиентов. Учитывая все перечисленные факторы внешней и внутренней среды компании АО ХК «СДС-Уголь», руководству необходимо принять меры по улучшению или сохранению существующих позиций на рынке

для получения новых возможностей и перспектив на рынке.

На основе приведенного анализа ситуации на рынке проведем оценку конкурентоспособности компании АО ХК «СДС-Уголь». Основываясь на данных об экономической деятельности компании, определим основные показатели хозяйственной деятельности предприятия: коэффициент операционной эффективности (K_r); коэффициент стратегического позиционирования (K_i); коэффициент финансовой устойчивости (K_l).

Далее на основании полученных результатов осуществляется оценка конкурентоспособности АО ХК «СДС-Уголь» и ее динамика.

Стоит отметить, что показатель уровня конкурентоспособности АО ХК «СДС-Уголь» демонстрирует постоянный рост.

На базе положительной динамики показателя уровня конкурентоспособности и его значений, конкурентный статус АО ХК «СДС-Уголь» по отношению к основному конкуренту, можно охарактеризовать как высокий.

Расчеты показывают, что выявленный высокий уровень конкурентоспособности обусловлен высоким коэффициентом финансовой устойчивости компании равным 1,140, стратегическим позиционированием – 2,080 и низким уровнем коэффициента операционной эффективности – 0,837. Анализ динамики указанных показателей говорит о том, что показатели финансовой устойчивости и стратегического позиционирования являются основными источниками формирования конкурентоспособности компании АО ХК «СДС-Уголь».

Начиная с 2021 года коэффициент ликвидности у АО ХК «СДС-Уголь» выше, чем у компании конкурента – АО «СУЭК-Кузбасс» (таблица 4). За анализируемый период произошел рост показателя финансовой устойчивости на 0,378. Но стоит отметить снижение данного показателя за период 2021-2022 гг. на 0,231, что говорит о негативных последствиях для уровня конкурентоспособности компании. Причиной данного снижения может служить незначительный рост коэффициента ликвидности у основного конкурента.

При этом, коэффициент стратегического позиционирования АО ХК «СДС-Уголь» к концу анализируемого периода показывает рост, достигая значение 2,080. Причиной

выявленного повышения показателя стратегического позиционирования стали опережающие темпы роста коэффициента анализируемой компании относительно основного конкурента.

Таким образом, коэффициенты финансовой устойчивости и стратегического позиционирования положительно влияют на показатель общей конкурентоспособности АО ХК «СДС-Уголь». Увеличение коэффициента финансовой устойчивости повлияло на рост уровня общей конкурентоспособности, следовательно, можно сделать вывод о наличии корреляционной связи между двумя данными показателями. Следовательно, можно утверждать, что основным источником конкурентоспособности, определяющий характер конкурентной борьбы выступает финансовая устойчивость компании.

На основе анализа показателей конкурентоспособности в разрезе объектов сопоставления можно сделать вывод о том, что эффективность использования ресурсов АО ХК «СДС-Уголь» в 2022 г. превышает аналогичный показатель у основного конкурента АО «СУЭК-Кузбасс». Но стоит отметить, что данный показатель имеет устойчивую тенденцию к росту у данных рассматриваемых субъектов, за исключением спада в 2021 г. Более высокие темпы роста коэффициента эффективности использования ресурсов у анализируемой компании АО ХК «СДС-Уголь», в сравнении с основным конкурентом, отражаются в росте показателя общей конкурентоспособности.

На основе вышеприведенного анализа можно сделать вывод, что уровень конкурентоспособности АО ХК «СДС-Уголь», в сравнении с основным конкурентом, является высоким. Положительное влияние на уровень конкурентоспособности оказывает высокий уровень ликвидности и финансовой устойчивости компании, а также стратегическое позиционирование. Но фактором, негативно характеризующем конкурентоспособность, является коэффициент операционной эффективности, который находится на низком уровне, следовательно, данный показатель является резервом для будущего повышения уровня конкурентоспособности компании АО ХК «СДС-Уголь».

Исходя из выделенных выше основных проблем, влияющих на конкурентоспособность АО ХК «СДС-Уголь», можно предложить рекомендации по их устранению.

В основном перечисленные проблемы обусловлены ситуацией, сложившейся на международной арене.

Конкурентоспособность АО ХК «СДС-Уголь», подвержена влиянию множества внешних факторов, обусловленных изменениями в международной обстановке [6,7]. Одним из наиболее значимых факторов является снижение спроса на российский уголь со стороны европейских потребителей, что существенно повлияло на конкурентоспособность не только АО ХК «СДС-Уголь», но и на всю угольную промышленность России. В связи с этим, компания вынуждена перенаправлять поставки угля в страны Азиатско-Тихоокеанского региона, что требует корректировки логистических маршрутов по железнодорожным и морским линиям. Для эффективного сотрудничества с новыми партнерами компании необходимо разработать гибкую ценовую стратегию, которая позволит привлечь новых клиентов, сохраняя при этом цену на уровне, обеспечивающем покрытие возросших затрат. Анализируемая компания должна применять индивидуальный подход к каждому клиенту, учитывая такие факторы, как отношения между странами, объемы поставок, расстояние доставки и приверженность к российскому углю. Кроме того, в сложившейся международной обстановке АО ХК «СДС-Уголь» сталкивается с кризисом в отношениях с поставщиками, что требует поиска альтернативных решений для обеспечения производства.

Однако, существует опасность потери основных поставщиков, в связи с изменением международной обстановки. В связи со сложившейся международной обстановкой возникли проблемы по сотрудничеству с зарубежными поставщиками техники и материалов для открытых и закрытых горных работ. С марта 2022 года зарубежные компании проявляют недоброжелательное отношение в сторону российских компаний. Так, некоторые поставщики за март 2022г. не только резко повысили цены, но и отказались от сотрудничества, тем самым влияя на эффективность деятельности компании АО ХК «СДС-Уголь». Таким образом, холдинг полностью переориентировался на работу с российскими поставщиками или активное сотрудничество с поставщиками из списка дружественных для Российской Федерации стран. Также правительству РФ необходимо разработать программу поддержки машиностроения для угольной от-

расли. Так, поставки оборудования и материалов для добычи угля станет наиболее стабильным и эффективным.

Немаловажной проблемой угольных предприятий является нехватка полувагонов для транспортировки угля, однако, ситуация в сфере железнодорожных грузовых перевозок постепенно меняется. Следовательно, крупные транспортные компании имеют достаточно большую загруженность, и существует возможность потери перевозчика из-за нехватки его ресурсов и отсутствия материальных возможностей для перевозки грузов. Именно поэтому в структуре АО ХК «СДС» с 2018 года действует компания АО «Алтайвагон», которая позволяет иметь стабильные и надежные перевозки добываемого угля компанией АО ХК «СДС-Уголь». Но при этом данная вагоностроительная компания не в полной мере удовлетворяет потребности холдинга в полувагонах, именно поэтому руководство холдинга внедряют программу по повышению производительности АО «Алтайвагон».

Заключение

Проведенное исследование показало, что компания АО ХК «СДС-Уголь» обладает значительным потенциалом для укрепления своих конкурентных позиций на рынке угольной промышленности. Высокий уровень финансовой устойчивости и стратегическое позиционирование играют ключевую роль в поддержании её конкурентоспособности, однако низкие показатели операционной эффективности требуют особого внимания.

Предложенные рекомендации включают необходимость оптимизации процессов производства и управления, внедрение инноваций и модернизацию оборудования, а также развитие ассортимента продукции. Важным направлением является также расширение международного сотрудничества и поиск новых рынков сбыта, особенно в странах Азиатско-Тихоокеанского региона. Дальнейшее повышение конкурентоспособности компании потребует постоянного мониторинга внешней среды и адаптации к изменениям на рынке. Успешная реализация предложенных мер позволит АО ХК «СДС-Уголь» сохранить свои позиции в сложившихся условиях в угольной отрасли и возрастающей конкуренции, а также обеспечить устойчивое развитие в будущем.

Библиографический список

1. Анцибор Е.И., Анцибор К.В., Зяблицкая Н.В. Повышение конкурентоспособности предприятия как основной фактор устойчивого развития в современных условиях // Региональные проблемы преобразования экономики. 2022. №3 (137). С.83-94.
2. Парфенова М.В. Анализ факторов, влияющих на конкурентоспособность фирмы // Аспирант. 2018. № 2(39). С. 58-63.
3. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности: учебник и практикум для вузов / под общей редакцией С.В. Карповой, С.В. Мхитаряна. М.: Юрайт, 2025. 396 с.
4. Официальный сайт «СДС-Уголь». [Электронный ресурс]. URL: <http://sds-ugol.ru/> (дата обращения: 01.02.2025).
5. Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов. М.: Альпина Паблишер, 2016. 453 с.
6. Добывающая промышленность: Уголь, Россия и Европа: санкции = новый кризис? [Электронный ресурс]. URL: <https://dprom.online/chindustry/ugol-i-evropa-novyy-krizis/> (дата обращения: 10.02.2025).
7. ЕС отказывается от российского угля: нужно ли стране переориентироваться на Азию. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.forbes.ru/biznes/461941-es-otkazyvaetsa-ot-rossijskogo-ugla-nuzno-li-strane-pereorientirovat-sa-na-aziu> (дата обращения: 17.02.2025).

УДК 330.3

А. В. Селюк

Омский филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, Омск, e-mail: sibir1581@mail.ru

Е. Н. Ефимова

Омский филиал Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, Омск, e-mail: nelly1916@mail.ru

ВОПРОСЫ О РОЛИ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ СТРАНЫ И СОЦИАЛЬНОГО МИРА

Ключевые слова: государственное управление, трудовой капитал, экономическое развитие, вызовы экономики.

Современные геополитические реалии ставят устойчивое развитие экономики перед серьезными вызовами. Монополизация рынка и концентрация власти в руках олигархии создают препятствия для естественного развития как товарного, так и рынка труда. Данная статья углубленно анализирует скрытые причины экономической неэффективности и провалов рынка, выходя за рамки поверхностного анализа. Авторы исследуют корневые проблемы, раскрывая механизмы, которые затрудняют здоровое функционирование экономики. В статье не только диагностируются существующие недостатки, но и предлагаются конкретные пути их решения, направленные на преодоление монополизации и стимулирование конкуренции. Исследование актуально в свете необходимости поиска эффективных стратегий для обеспечения стабильного экономического роста в условиях возросшей геополитической нестабильности. Предложенные авторами решения могут стать важным вкладом в разработку государственной экономической политики.

A. V. Seluk

Omsk branch of the Russian Academy of National Economy and Public Administration under the President of the Russian Federation, Omsk, e-mail: sibir1581@mail.ru

E. N. Efimova

Omsk Branch of the Financial University under the Government of the Russian Federation, Omsk, e-mail: nelly1916@mail.ru

QUESTIONS ABOUT THE ROLE OF PUBLIC ADMINISTRATION IN THE SOCIO-ECONOMIC MODERNIZATION OF THE COUNTRY AND THE SOCIAL WORLD

Keywords: public administration, labor capital, economic development, economic challenges.

Modern geopolitical realities pose serious challenges to sustainable economic development. Monopolization of the market and concentration of power in the hands of the oligarchy create obstacles to the natural development of both the commodity and labor markets. This article takes an in-depth look at the hidden causes of economic inefficiency and market failure, going beyond superficial analysis. The authors explore the root problems, revealing the mechanisms that hinder the healthy functioning of the economy. The article not only diagnoses existing shortcomings, but also suggests specific solutions aimed at overcoming monopolization and stimulating competition. The study is relevant in light of the need to find effective strategies to ensure stable economic growth in the face of increased geopolitical instability. The solutions proposed by the authors can become an important contribution to the development of state economic policy.

Введение

Обновление основных производственных фондов – это краеугольный камень инвестиционной политики в реальном секторе экономики. Обновляя активную часть основных фондов, собственник дает возможность повысить механизацию и авто-

матизацию производственного процесса. Данное обновление с неизбежностью влечёт за собой экономию трудового капитала. Потребность в рабочей силе снижается относительно роста выпуска продукции. Появляется рост производительности труда, что особенно заметно в условиях дефици-

та квалифицированной рабочей силы, ярко проявляющегося в период специальной военной операции. Эти условия могут вести к снижению уровня заработных плат.

Цель исследования заключается в обосновании и проверке гипотезы об определяющей роли государственного управления в деле модернизации социально-экономической жизни страны и поддержании социального мира.

Грамотное взвешенное государственное управление становится важнейшим фактором преодоления провалов рынка и более того – важнейшей силой модернизации социально-экономической жизни страны и значимой силой поддержания социального мира.

Материалы, использованные в исследовании – это прежде всего, российское законодательство в области экономики, открытые статистические материалы Федеральной службы государственной статистики, публикации в СМИ по вопросам занятости и обеспечения рабочей силой в период СВО в регионах Западной Сибири.

Материалы и методы исследования

При подготовке данной работы активно использовался причинно-следственный анализ в рассмотрении социального развития общества. Также использовался структурно-функциональный анализ как разновидность системного подхода в изучении объекта. Российская Федерация рассматривалась как сложная система. Системное рассмотрение объекта помогло выявить его структурно-функциональную организацию, множество свойств объекта. Среди этих свойств выделим инерционность как экономического развития, так и социальных отношений внутри общества, длительное внедрение научно-технических инноваций, препятствия на пути внедрения социальных инноваций, в частности таких как создание устойчиво действующих социальных лифтов. Среди новых черт экономической жизни России, проявившихся в период 2021 – 2025 годов, считаем необходимо отметить отход от модели «свободной рыночной экономики» и переход к модели «регулируемой рыночной экономики» с элементами программирования и планирования на основе государственного заказа.

Методология исследования строилась на предположении о взаимосвязи управляющей и управляемой систем. Объектом

нашего научного исследования является социально-экономическая жизнедеятельность России, нуждающаяся в модернизации. Продолжение существования Российской Федерации в качестве сырьевого поставщика для высокоразвитых стран Запада уже невозможно ввиду его санкций. Переход ориентации на поиск основного партнера-потребителя сырья на Востоке консервирует накопившиеся проблемы страны, не улучшает принципиально положение, а лишь даёт временную отсрочку в процессе преодоления неэффективности социально-экономической деятельности.

Предмет данного исследования – роль государственного управления в деле модернизации социально-экономической жизни страны, а следовательно и поддержании социального мира.

В Указе Президента Российской Федерации №309 от 07. 05. 2024 «О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года и на перспективу до 2036 года» обозначены национальные цели, среди которых представлены такие, как устойчивая экономика, технологическое лидерство и цифровая трансформация [1]. Достижение поставленных Президентом целей невозможно без увеличения роли государственного управления в социально-экономической модернизации страны.

При условиях, когда макроэкономический уровень оплаты труда не высок, каждая компания стремится минимизировать свои издержки, начиная экономить на многих важных вещах, в том числе, и на заработной плате сотрудников, и как следствие, на налоговых отчислениях с неё. Если наемные работники готовы работать за данный уровень оплаты труда, который сложился на рынке, то зачем компании переплачивать за рабочую силу? Топ-менеджменту неважно, что говорит наемный работник в период высокой инфляции о нехватке средств для восстановления своей рабочей силы в виде отдыха и соответствующих условий жизни, а также о невозможности подготовки рабочей силы в лице следующего поколения. Важно, что топ менеджмент фирм уже «рационально распределил имеющиеся ликвидные средства». Компания, отчисляя средства в СФР, заботясь о технике безопасности и повышении квалификации работников, иными словами, обеспечивая тот самый требуемый нашим законодательством минимум, не заботится о реальном

благополучии работников, а все вложения, которые не являются обязательными, предпочитает игнорировать. Интересно, что такая позиция по большей части наёмного топ-менеджмента организаций не касается их собственных доходов. Данный контингент готов защищать свои экономические интересы не только от собственников, но и от нижестоящего наёмного персонала одновременно. Забавным кажется лишь то, с каким жаром руководство при этом готово оценивать свои «весьма и весьма высокие заслуги». Оно «откусывает» всё больше и старается не ронять планку собственного потребления.

Ярким примером может послужить история государственного унитарного предприятия «Почта России». Многократно организация несла убытки из-за размера вознаграждения топ-менеджменту, сопоставимого с суммой годовой прибыли. Не менее интересны аргументы повышения премирования топ-менеджмента тех компаний, которые потеряли значимую часть рынка. Практически всегда потеря вызвана внешними факторами, внешними рисками. Однако же почему риски не были идентифицированы компетентным топ-менеджментом ранее их проявления в виде убытков? Может быть, причина в том, что собственник излишне лояльно относится к некомпетентным руководителям?

Однако вернемся к обновлению производственных фондов. Альтернативой внедрению дорогостоящего сложного оборудования, требующего высокой квалификации, не редко становится простое экстенсивное расширение производства за счёт найма дополнительной рабочей силы. Более того, высокопоставленные лица бодро докладывают, что на предприятиях военно-промышленного комплекса в период проведения СВО рабочие постоянно трудятся сверхурочно, смены достигают 12 часов, а также практикуется шестидневная рабочая неделя.

Явное пренебрежение трудовым законодательством в этом случае идет рука об руку с фатальным непониманием необходимости выращивания новых квалифицированных кадров. Эффективное государственное управление невозможно без наличия кадрового резерва – этот лозунг значительная часть топ-менеджмента воспринимает только в отношении государственной и муниципальной службы, отчасти и в отношении высокопоставленных управленцев

госкомпаний. Формирование кадрового резерва для целей расширения производства, для снижения аварийности, уменьшения хронической усталости и повышения качества результатов труда, вовсе не воспринимается постсоветским руководством как нечто значимое.

Тем не менее, использование производственных мощностей предприятия растёт. При наличии устойчивого платежеспособного спроса, в том числе со стороны государства, финансовое положение фирмы улучшается. При этом в самом производственном процессе наблюдается отказ от значимых инноваций, в том числе от изменений в организации труда. Возможен и более негативный сценарий – расцвет псевдо-инноваций за счёт применения более доступных и дешевых материалов-заменителей без улучшения свойств готовой продукции. Таким образом условно-постоянные и большая часть условно-переменных затрат предприятия на выпуск продукции не изменяется, а себестоимость продукции станет несколько ниже.

Если барьеры входа на рынок, для которого работает условное предприятие достаточно высоки, то следует определить, не являются ли они в немалой степени административными, созданными действием того же законодательства о госзакупках [2,3]. Гораздо хуже происходит, если барьеры являются чисто коррупционными, связанными с деятельностью фирмы или лица, использующего свое положение и позиции на рынке. На таком рынке с высокой степенью вероятности возможно не только появление монопольно высоких цен, но и отказ от выпуска общественно значимой продукции, не дающей намеченную топ-менеджментом сверхприбыль. В особенности нетерпимо такое положение при поставках продукции оборонного назначения. В результате мелкие фирмы закрывают часть потребности в тех же БПЛА различного типа, но на уровне значительно ниже реальной военной потребности. Спрос на конечную продукцию остаётся неудовлетворённым и лишь отчасти может быть замещён другими изделиями. Фирма-монополист, также как и в предыдущем примере, объясняет ухудшение положения в отрасли внешними факторами.

Гораздо чаще одной монополии, пытающейся захватить весь рынок в момент перехода его в новое состояние мы видим олигополию. Наблюдается интересная картина:

в период объявленного у потребителя «зеленого перехода», крупная фирма старается инвестировать в добычу и доставку потребителю ресурса фактически по фиксированной цене. Причем ресурс может временно потерять своё значение, спрос на него может упасть, а затем, после краха попытки монополизировать контролируемый внешними силами рынок, наблюдается попытка найти нового гигантского потребителя, но уже в другом регионе. При этом не наблюдается попыток широко диверсифицировать своё предложение товаров и свои адреса поставок. Компания работает по старой схеме 1980-х годов – завоевать у значимого потребителя часть рынка. Завоевав часть рынка, можно поставлять однородный товар на протяжении достаточно долгого срока. Потребитель при этом прогрессирует, трансформируя сырьё в новые товары, а фирм-монополист медленно топчется на месте, затормаживая развитие в стране как добычи, так и технологического прогресса по глубокой переработке.

Вернемся к сговору крупнейших продавцов по ассортименту и цене продукции. От их действий страдает в первую очередь производитель, который вынужден давать преференции крупному заказчику. Производитель безвозвратно теряет часть прибыли, которая должна была пойти на развитие производства. Учтем, что структура себестоимости у промышленного производителя гораздо сложнее и тяжелее, чем у торговой фирмы. Обновить производственные фонды и нарастить их ему сложнее, при этом деятельность в сфере реального производства с общественной точки зрения несопоставимо важнее деятельности по доставке товаров и оказанию услуг в соответствии с последними маркетинговыми достижениями. Здорово, конечно, что инновационные достижения маркетинга освоены, но это в меньшей степени необходимо для развития страны на данный момент, чем развитие инноваций

у производителя, требующих достаточного уровня прибыли и рентабельности.

Известно, что в сфере торговли и распределения капиталоемкость деятельности ниже, а рентабельность существенно выше, чем в реальном секторе. Следовательно, защита интересов производителя, является общественно значимой задачей.

Помимо производителя страдает и массовый потребитель, который в массе своей является либо наемным работником, либо представителем малого бизнеса. Интересы этих двух групп потребителей достаточно часто игнорируются.

Как видим, монополизация рынка в условиях ограниченности инноваций и отсутствии значимой экономии живого труда, ведёт к нескольким негативным эффектам. Прежде всего это сращивание крупного финансового капитала и крупнейшего промышленного и торгового бизнеса с представителями публичной власти.

Определенно говоря: чем больше монополизация, тем меньше реальных инноваций в производстве и тем выше уровень коррупционных решений у лиц, имеющих существенные полномочия.

Отдаленные последствия ситуации нам так же в целом понятны. Теперь обратимся к таблице.

Во-первых, провалы рынка встречаются всё чаще и становятся всё глубже. Значит, средств на их нивелирование необходимо всё больше. Покрытие провалов происходит либо напрямую из кармана потребителя, тогда мы наблюдаем повышение цен, либо косвенно – через федеральный бюджет РФ. Федеральный бюджет вынужден покрывать провалы рынка из средств, сконцентрированных за счет лишения возможности развития локальных и региональных сообществ. Таким образом, за провал, сознательно созданный эгоцентричным олигархическим капиталом, отвечают рядовые налогоплательщики.

Сравнение Темпов прироста ВВП РФ и производительности труда в национальной экономике в 2019 – 2024 годах, % к предшествующему году [4]

Показатели	2019 (факт)	2020 (факт)	2021 (факт)	2022 (факт)	2023 (факт)	2024 (оценка)
Темп прироста ВВП РФ, %	2,2	-2,7	5,9	-1,2	3,6	3,1
Темп прироста производительности труда в национальной экономике РФ, %	2,4	-0,4	3,9	-2,8	1,9	3,3

Источник: составлено автором на основе данных Росстата.

Во-вторых, провалы рынка объясняются малой мобильностью, низкой мотивацией и недостаточной квалификацией экономически активного коренного населения. Ввиду этого делается парадоксальный вывод о необходимости трудовой миграции. И тогда на работу приходят иностранные граждане, зачастую имеющие низкую квалификацию и согласные трудиться за низкую заработную плату, что в свою очередь ещё в большей степени снижает уровень механизации и автоматизации труда. Каменщики, таксисты и курьеры вливаются могучей волной на рынок, естественно демпингуя по цене на рынке труда.

Важным моментом является то, что иммигранты занимают рабочие места, которые вполне по силам закрыть учащейся молодежи во внеучебное время. Частичная занятость, необходимая местной молодежи для получения первичных производственных навыков, для повышения уровня финансовой самостоятельности молодежи, снижается. Сколько бы затем не проводилось бесед по финансовой грамотности, но исчезновение возможности официально заработать создаёт реальную почву мошенничества для молодежи. Молодежь России сталкивается с недобросовестной конкуренцией, сознательно созданной крупным олигархическим капиталом, заинтересованном в изменении этно-конфессионального облика страны в надежде на снижение стоимости рабочей силы.

Объяснение этому процессу даётся вполне гуманитарно-международное. Трудовые мигранты приезжают из бывших стран СССР, где жизнь нередко более тяжела, в обычные российские условия и пользуются уже созданной россиянами социальной сферой, не внося посильного трудового и налогового вклада. При этом импортируются проблемы, межнациональные и межконфессиональные конфликты отсталых в социальном плане республик – ксенофобия, nepoтизм, кумовство, коррупция.

Мнение К. Шваба о том, «существующий уровень управления и осознания текущих изменений по всем областям низок в сравнении с необходимостью переосмысления экономических, социальных и политических систем, чтобы ответить на вызовы четвертой промышленной революции» [5] мы полностью разделяем. Отметим, что с нашей точки зрения позиция К. Шваба вполне обоснована.

Российское общество огрубляется и ожесточается, а позитивные традиции большой восточной семьи воспринимаются негативно коренным населением. Межэтнические противоречия вытесняют противоречия между трудом и капиталом.

В-третьих, замедляется развитие страны. Уровень ВВП России рос до 2008 года. Затем мы наблюдали затухающий рост национальной экономики и кризис, истоки которого лежали за пределами границ России. Получается, что наша страна импортировала не только подходы к созданию современной рыночной экономики, которая, якобы, сама себя регулирует. Импортировали одновременно и проблемы – недостаточный уровень участия государства в экономическом развитии и безразличие публичной власти к деградации социальной сферы. Провалы рынка и постепенная трансформация российской элиты подтолкнули публичную власть к увеличению вмешательства в социально-экономическую жизнь страны. Захватившая страну монополизация убивала и убивает главное преимущество рыночной экономики для массового потребителя – широкий выбор разнообразных и доступных товаров на рынке. Боязнь тронуть монополистические структуры проявлялась, в частности, в ограниченном вмешательстве Федеральной Антимонопольной службы в случае нарушения законодательства о защите конкуренции. Аппетиты монополий росли непрерывно и даже возникли диковатые идеи о «необходимости равной доходности российского и зарубежного рынков» для компаний. В названной концепции желание заработать превалирует над ясным пониманием маркетинговых особенностей каждого рынка.

Таким образом, государство заботясь об уменьшении нищеты, получает увеличение бедности и расслоение общества в придачу.

Уровень бедности, если мы его понимаем как получаемый МРОТ – просто покрывает прожиточный минимум. Растущая бедность в свою очередь означает невозможность восстановить свою рабочую силу в полном объеме и воспитать новое поколение работников полноценно. Всем понятно, что бедность способствует неразвитости и ограничению размеров всех рынков страны. Суженный таким образом рынок закономерно ведёт к ограничению платежеспособного спроса. Ограничен-

ный спрос вызывает ограниченный рост предложения и снижение качества предлагаемых товаров, увеличение доли товаров-фальсификатов и заменителей. В этой ситуации инвестиции и инновации крайне затруднены.

Результаты исследования и их обсуждение

С нашей точки зрения возможен целый ряд мер для активного участия органов государственного управления в социально-экономической модернизации страны и поддержании социального мира. Среди этих мер отметим:

1) Воспитание новой российской элиты через привлечение ветеранов СВО во властные структуры, а также активной работе с кадровым резервом. Это направление уже активно развивается, примером этому служит управленческий кадровый конкурс «Время героев» [6].

2) Законодательно закреплённое решение о сбережении интересов и традиций коренного населения страны путем прямого ограничения иммиграции нетрудоспособных лиц и жесткого квотирования по регионам пребывания.

3) Некоторое ограничение монопольной роли Центрального Банка РФ путем усиления мер сдержек и противовесов и изменения существующего законодательства, в частности, закона о ЦБ РФ. А также включение руководителя Центробанка в состав правительства России.

Заключение

Результаты исследования свидетельствуют об определяющей роли государственного управления в модернизации социально-экономической жизни России. Выдвинутая гипотеза о ключевой роли государственного управления в процессе модернизации подтвердилась.

Библиографический список

1. Сайт/Консультант Плюс. 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» [Электронный ресурс]. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_475991/ (дата обращения: 15.02.2025).
2. Сайт/Консультант Плюс. Федеральный закон «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» от 05.04.2013 № 44-ФЗ (последняя редакция) [Электронный ресурс]. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_144624/ (дата обращения: 15.02.2025).
3. Сайт/Консультант Плюс. Федеральный закон «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» от 18.07.2011 № 223-ФЗ (последняя редакция) [Электронный ресурс]. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_116964/ (дата обращения: 17.02.2025).
4. Сайт/Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: <https://rosstat.gov.ru/> (дата обращения: 05.02.2025).
5. Шваб К. Четвертая промышленная революция. М.: Эксмо, 2016. 138 с.
6. Сайт/HR leader. Управленческий кадровый конкурс «Время героев» [Электронный ресурс]. URL: <https://hrlider.ru/posts/vremya-geroev/?ysclid=m47dj9gvc1289517935//> (дата обращения: 10.02.2025).

УДК 336.1

А. П. Субочев

ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»,
Москва, e-mail: 235668@edu.fa.ru

Л. А. Бурмакина

ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»,
Москва, e-mail: burmakinaluba300700@mail.ru

О. И. Долганова

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

РАЗВИТИЕ ФИНАНСОВЫХ ЭКОСИСТЕМ В ЦИФРОВУЮ ЭПОХУ: ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Ключевые слова: бизнес-экосистема, банк, финансовая экосистема, цифровая трансформация, финтех, Сбер, МТС, Яндекс, Т-банк, Вконтакте.

Статья посвящена анализу формирования и развития бизнес-экосистем в финансовой сфере в условиях цифровой экономики. В ней рассмотрены ключевые особенности экосистемного подхода, такие как интеграция различных услуг, акцент на повышение клиентской лояльности и конкурентоспособности компаний, также учитывается роль цифровых платформ в формировании экосистемного подхода. Проведен анализ экосистем крупнейших российских компаний, включая Сбер, Яндекс, МТС, Т-Банк и VK, выявлены их стратегии и направления развития. Особое внимание уделено вопросам государственного регулирования, его влиянию на финансовые экосистемы и рискам монополизации сегментов конкурентной бизнес-среды. Рассматриваются преимущества и вызовы таких моделей, их влияние на традиционные финансовые институты и перспективы дальнейшего роста. Рассмотрены ключевые факторы успешного развития финансовых экосистем, включая стратегии масштабирования, взаимодействие с партнерами и формирование новых рыночных ниш. Проанализировано влияние экосистем на поведение потребителей, изменение конкурентной среды и трансформацию бизнес-моделей. Обоснована необходимость адаптации бизнеса к изменяющимся экономическим условиям путем расширения сотрудничества, внедрения новых стратегий, диверсификации предоставляемых услуг и трансформации бизнес-моделей в условиях эры цифровых технологий. На основе проведенного анализа установлено, что финансовые экосистемы являются важным фактором развития цифровой экономики, способствуя интеграции продуктов и услуг на единой платформе, повышению лояльности клиентов и усилению конкурентных преимуществ компаний.

A. P. Subochev

Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow,
e-mail: 235668@edu.fa.ru

L. A. Burmakina

Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow,
e-mail: burmakinaluba300700@mail.ru

O. I. Dolganova

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

FINANCIAL ECOSYSTEMS DEVELOPMENT IN THE DIGITAL AGE: TRENDS AND PROSPECTS

Keywords: business ecosystem, bank, financial ecosystems, digital transformation, fintech, Sber, MTS, Yandex, T-bank, V Kontakte.

The article is devoted to the analysis of the formation and development of business ecosystems in the financial sphere in the age of the digital economy. It addressed key features of the ecosystem approach, such as the integration of different services, puts an emphasis on increasing customer loyalty and company competitiveness, and takes into account the role of digital platforms in shaping the ecosystem approach itself. An analysis of the ecosystems of major Russian companies, including Sber, Yandex, MTS, T-Bank and VK,

was carried out, their strategies and development directions have been defined. Special attention was paid to the issues of government regulation, its impact on financial ecosystems and the risks of monopolization of segments of competitive business environment. The benefits and challenges of such models, their impact on traditional financial institutions and prospects for further growth were discussed. The key factors for successful development of financial ecosystems, including scaling strategies, interaction with partners and the creation of new market niches are considered. The impact of ecosystems on consumer behavior, competitive environment changes and business model transformation was analyzed. The necessity to adapt business to changing economic conditions by increasing cooperation, introducing new strategies, diversifying services and transforming business models in a digital era was proved. Based on the analysis, it was established that financial ecosystems are an important factor in the development of the digital economy, promoting the integration of products and services on a common platform, increasing customer loyalty and strengthening the competitive advantages of companies.

Введение

Цифровая трансформация открывает новые возможности для бизнеса, изменяя создание ценности для клиентов и позиции игроков, включая финансовый сектор. Внедрение инновационных технологий ведет к объединению различных видов деятельности на финансовом рынке, расширяя доступность финансовых услуг для граждан и бизнеса. Поэтому современные компании сталкиваются с необходимостью постоянного обновления знаний и технологий для поддержания конкурентоспособности [1]. Одним из перспективных направлений является создание бизнес-экосистем, позволяющих интегрировать различные виды деятельности и предлагать клиентам комплексные услуги [2]. В финансовом секторе этот процесс особенно заметен, так как экосистемы позволяют компаниям объединять финансовые и нефинансовые сервисы, увеличивая лояльность клиентов и расширяя сферу влияния [3]. На сегодняшний день, со стороны научного сообщества много внимания уделяется вопросам развития экосистем [4], осуществляются попытки систематизации наилучшего опыта, формирования классификаций экосистем [5], выявления тенденций их развития и трансформации [6]. Однако мало исследований посвящено финансовым экосистемам, которые особенно активно развиваются в России. При этом, как отмечают российские ученые, в этой сфере наблюдается ситуация высококонкурентной борьбы разных экосистемных бизнес-моделей и крайне интересным представляется дальнейшая их трансформация за счет применения цифровых технологий, в частности финтех [7, 8].

Цель исследования – анализ формирования и развития бизнес-экосистем в финансовой сфере. Для достижения этой цели были выполнены следующие работы: рассмотрено понятие и особенности биз-

нес-экосистем; изучены примеры развития экосистем в России; выявлены перспективы и ключевые тенденции развития в данном направлении.

Материалы и методы исследования

Для достижения поставленных целей в работе использовались методы логико-смыслового анализа, сравнительного анализа, а также метод обобщения. В основу исследования легли научные труды и экспертные публикации, посвященные финансовым экосистемам, цифровой трансформации и инновационным бизнес-моделям. Дополнительно были проанализированы данные о крупнейших российских экосистемах на основе официальных отчетов и аналитических публикаций.

Результаты исследования и их обсуждение

Современные потребители, особенно молодое поколение, предпочитают онлайн-сервисы, что изменяет рынок финансовых услуг. Их активное использование банковских, страховых и инвестиционных продуктов заставляет компании адаптироваться, оцифровывать продукты и переходить к онлайн-взаимодействию. Прежняя товарно-ориентированная логика, суть которой заключалась в анализе эффективности производства материальных товаров с использованием принципов разделения труда на производстве, а также в обеспечении эффективной транспортировки этих товаров в место и время в зависимости от спроса конечного потребителя, уступает место сервисно-ориентированной, где ключевым фактором становится информация о клиенте и его предпочтениях [9].

Трансформация бизнес-моделей ведет к созданию цифровых экосистем, объединяющих технологии и участников рынка. Концепция «бизнес-экосистемы», предло-

женная Дж. Муромом (J. Moore) [10], подразумевает взаимодействие организаций и обмен знаниями. Цифровая экосистема представляет собой платформу, где сервисы интегрированы и открыты для партнеров. Благодаря цифровизации финансовые экосистемы объединяются с маркетплейсами, расширяя клиентские возможности.

Классические банки в Европе переходят к новым моделям из-за снижения рентабельности. По прогнозам McKinsey, к 2025 году ожидается падение рентабельности капитала до 5,2–9,3%. Одним из решений становится диверсификация и внедрение нефинансовых сервисов. Возникла концепция банковских экосистем по модели One Stop Shop, эволюционировавшая в финансовые супермаркеты и цифровые платформы [2]. Развитие технологий, мобильных приложений и облачных сервисов ускорило этот процесс.

Бизнес-экосистема представляет собой сеть взаимосвязанных компаний, работающих совместно для создания ценности для конечного потребителя [11]. В основе концепции лежит идея интеграции различных сервисов на одной платформе, что позволяет компаниям предлагать комплексные решения и повышать эффективность взаимодействия с клиентами [9].

Ключевые характеристики бизнес-экосистем:

- использование цифровых технологий для объединения сервисов [2];
- наличие единой платформы или инфраструктуры для взаимодействия участников [3];
- возможность масштабирования и привлечения новых партнеров [9].

Финансовые экосистемы являются одной из наиболее развитых форм таких объединений, где банки, финтех-компании и другие игроки рынка предлагают клиентам

широкий спектр услуг, включая платежные решения, страхование, инвестиции и нефинансовые сервисы [10].

В современной науке не существует унифицированного подхода к точному определению финансовой экосистемы, так как множество организаций, чаще всего коммерческие банки, создающие подобные бизнес-модели вкладывают в понятие «экосистемы» свойственные только им значения, стремясь выделиться среди конкурентов. Авторы научных работ также по-разному подходят к определению. Так, например, Зверькова Т.Н. [12] определяет финансовые экосистемы как сочетание финансовых технологий и классического банкинга, который составляет фундамент современной системы взаимодействия клиентов с банками и самих банков друг с другом, а Алиев М.М. и соавторы определяют ее как конгломерат сервисов, интегрированных на единой платформе, сочетающий прибыльные и вспомогательные направления [9].

Сущность финансовой модели экосистемы основывается на синергетическом эффекте интеграционных процессов, позволяющем комбинировать высокоприбыльные бизнес-сервисы с низкодходными направлениями, выполняющими вспомогательную функцию (например, повышение лояльности, удержание клиента, социальные направления и т. д.). Дополнительные или вспомогательные сервисы являются неотъемлемой частью работы высокоприбыльных бизнес-направлений экосистемы [2].

Такие экосистемы могут формироваться через интеграцию и партнерства из различных областей деятельности, слияния и поглощения или создания новых подразделений внутри компаний. Они делятся на открытые, где равные условия для всех участников и закрытые, где доступ ограничен и гибридные [9] (таблица).

Модели финансовых экосистем по уровню интеграции партнеров

Модель финансовой экосистемы	Описание
Открытая	Экосистема предоставляет платформу для поставщиков услуг с равными условиями для входа и участия. Поставщики конкурируют внутри экосистемы.
Закрытая	Экосистема предоставляет услуги сама или выбирает ограниченный круг поставщиков для их предоставления, исключая внешнюю конкуренцию.
Гибридная	Экосистема использует как открытые, так и закрытые модели в различных сервисах, в зависимости от ресурсов и специфики рынка.

Источник: составлено авторами на основе данных [9].

Сегодня крупнейшие экосистемы часто функционируют по гибридной модели, сочетая открытую и закрытую модели в разных своих сервисах. Это связано с особенностями специализации платформ, их ресурсами и характеристиками рынка в целом.

Слияние традиционных отраслевых бизнес-моделей в межотраслевые экосистемы наблюдается во всем мире и Россия – не исключение. Таким образом наблюдается некоторый сдвиг парадигмы от классических моделей ведения бизнеса B2B и B2C к E2H, где экосистема предлагает свои продукты и услуги человеку, с учетом его потребностей и ожиданий [13]. Т.е. наблюдается переход к человекоцентричной модели ведения и развития бизнес-экосистем и ее сервисов с учетом клиентского опыта и жизненных ситуаций, в которых может оказаться потенциальный потребитель услуг.

В России наиболее известные экосистемы созданы такими компаниями, как Сбер, Яндекс, МТС, Т-Банк и VK. Каждая из них стремится предоставить клиентам не только финансовые, но и дополнительные услуги, повышая их вовлеченность, предугадывая их потребности и желания. Примеры финансовых экосистем:

Сбер – крупнейший коммерческий банк России с развитой экосистемой, включающей финансовые (SberPay, СберБанк Онлайн, СберИнвестиции) и нефинансовые сервисы (Мегамаркет, Самокат, Okko и др.), которые закрывают практически все основные потребности в продуктах и услугах базовых жизненных ситуаций и предпочтений типового клиента [14].

Яндекс, в отличие от Сбера, является технологической компанией, а не банком, также предлагает финансовые услуги через Яндекс Банк (Карта Пэй, сервис «Сейвы»). В экосистеме представлены маркетплейс Яндекс.Маркет, сервисы передвижения, развлечений и образования [15]. Данная экосистема в качестве основной целевой аудитории видит людей молодого и среднего возраста, которые придерживаются жизненной концепции непрерывного развития и обучения.

МТС развивает свою экосистему через МТС Банк, предлагающий кэшбэк за покупки у партнеров. Компания также предоставляет собственные сервисы, включая MTS Travel, KION, MTS Live и интернет-магазин МТС [11].

Т-банк, как первый цифровой банк, строит экосистему на выгодном кэшбэке и партнерских скидках. В нее входят Т-Инвестиции, Т-Бизнес, а также ограниченный набор нефинансовых сервисов (Путешествия, Т-Мобайл). Часть услуг доступна по подписке [16]. Недавно он озвучил новое концептуальное видение развития своей экосистемы – концепцию «Дофамин-банкинга», которая направлена на то, чтобы клиенты получали положительные эмоции при взаимодействии с продуктами экосистемы банка, что способствует повышению их финансового благополучия. В рамках этой стратегии обновленное приложение Т-Банка 7.0 включает «Сферы» и первую в России банковскую социальную сеть, объединяя все финансовые и нефинансовые услуги для удобства пользователей [17].

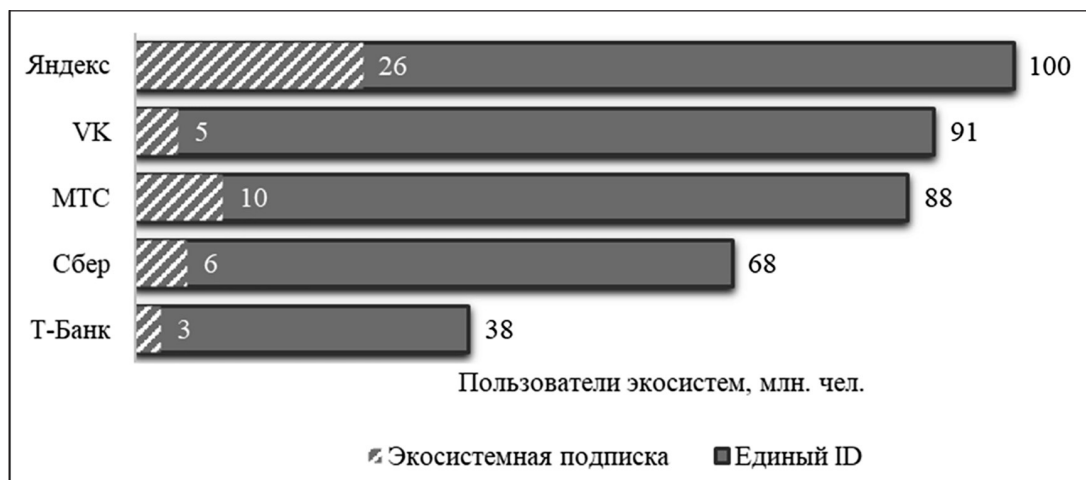


Рис. 1. Количество пользователей сервисов экосистем на 3 кв. 2023 г.
Источник: составлено авторами на основе исследования [19]

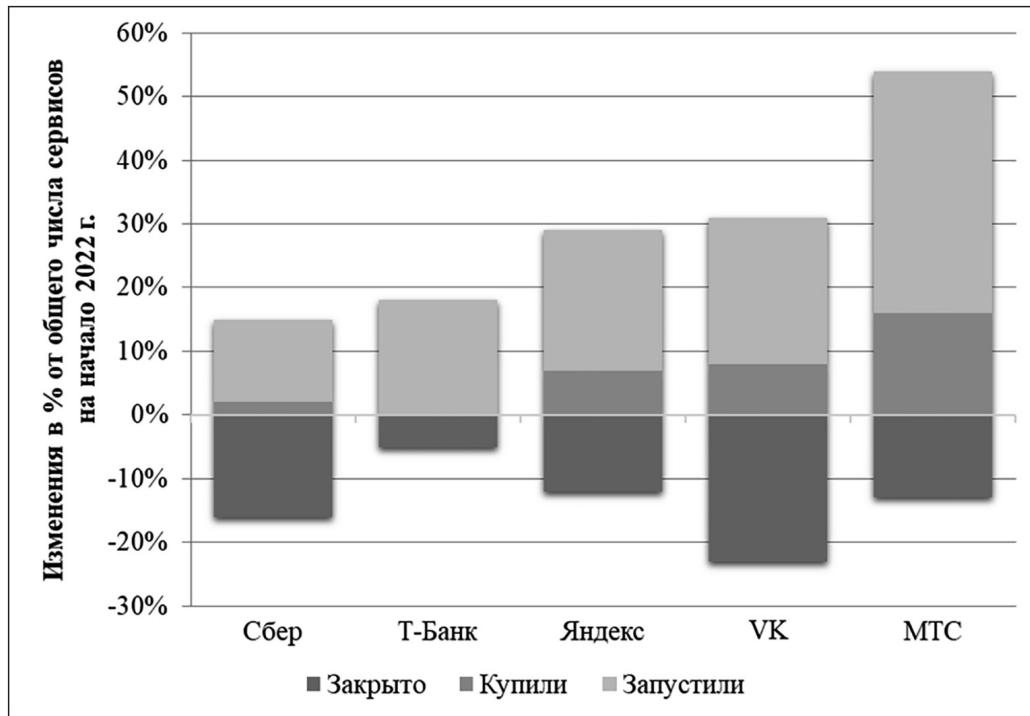


Рис. 2. Наполнение экосистем за 2022-2023 гг.
Источник: составлено авторами на основе исследования [19]

Экосистема ВКонтакте не имеет собственного банка, но позволяет совершать финансовые операции через VK Pay и онлайн-банк ВТБ. Кроме того, экосистема включает нефинансовые сервисы, такие как VK Play, VK Клипы, Mail.ru и RuStore. Также доступны образовательные проекты GeekBrains и Skillbox [18].

Яндекс, VK и МТС лидируют по числу клиентов, использующих единый ID, что свидетельствует о развитости этой технологии. Яндекс также занимает первое место по подписке благодаря широкой экосистеме и необходимости подписки для доступа к её преимуществам. У Т-Банка и Сбера показатели ниже из-за меньшего числа клиентов и спроса на экосистемные услуги (рис. 1).

За 2022 – 2023 года только Сбер уменьшил количество сервисов в рамках своей экосистемы, что свидетельствует об их неэффективности. Лидером по динамике роста экосистем является МТС (рис. 2), он, как и покупает сервисы, так и создает свои, вследствие чего делается вывод о высоких амбициях МТС в развитии своей экосистемы и желании конкурировать с крупными игроками. Т-Банк отличается тем, что все свои сервисы запускает сам, а VK является лидером по количеству за-

крытых сервисов, что еще раз подтверждает их нерентабельность.

Несмотря на большой спектр предлагаемых услуг, товаров и возможностей, на данный момент только 35% интернет-пользователей готовы оплачивать подписку ради их получения, на основе чего можно сделать выводы о том, что пользователи недостаточно осведомлены о преимуществах использования экосистемной подписки или внутри нее нет тех услуг, которые они желают видеть. Только 9% имеют больше одной экосистемной подписки, что говорит о предпочтении большинства пользователей находиться только внутри одной экосистемы (рис. 3).

Развитие экосистем, включая финансовые сервисы, становится ключевым направлением для крупных компаний, таких как Сбер, Т-Банк, Яндекс и МТС, позволяя им укреплять позиции на рынке. Однако существуют проблемы с осведомленностью клиентов о преимуществах экосистемных подписок и монетизацией сервисов, что заметно на примере VK.

Экосистемные бизнес-модели становятся все более популярными среди банков, которые стремятся укрепить свои позиции за счет интеграции с существующими экосистемами или создания новых.

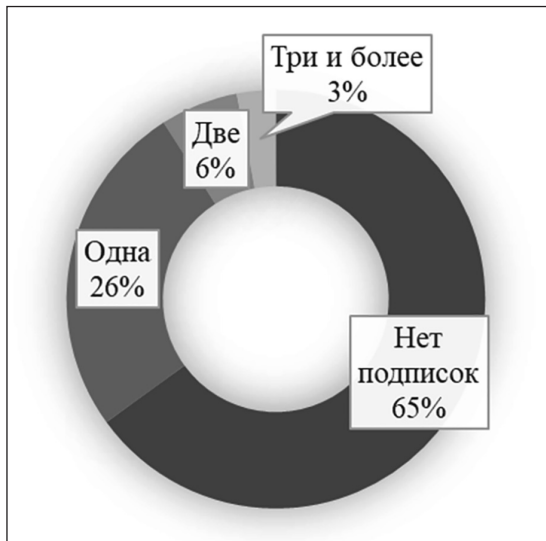


Рис. 3. Востребованность экосистемных подписок населением (в % от опрошенных)
Источник: составлено авторами на основе исследования [19]

Однако, развитие экосистем несет и риски: ЦБ РФ указывает на угрозу монополизации сегментов рынка, когда лидеры собирают все больше данных и небанковских продуктов. В качестве решения предлагается создание конкурентной среды с несколькими национальными экосистемами и минимальным участием иностранных игроков [20].

Среди ключевых тенденций выделяются дальнейшая интеграция технологий, цифровая трансформация и развитие финтеха. Современные финтех-решения способствуют автоматизации бизнеса, расширению финансового включения и внедрению инновационных продуктов. Исследования в этой сфере охватывают сферы блокчейна, искусственного интеллекта, формируя будущее финансовой индустрии.

Опыт правительств разных стран использования экосистемного подхода к организации работы с данными, формирования единой сети цифровых услуг, как для внутреннего пользования, так и для организаций и граждан. В качестве успешных примеров можно привести экосистемы открытых данных в странах Латинской Америки [21] и экосистему стартапов в Эстонии [22]. Другим направлением развития видится формирование предпринимательских сетей внутри экосистемы. Опыт Индии [23] демонстрирует интересные результаты: формируются доверительные отношения между предпри-

нимателями, участвующими в функционировании экосистем, особенно если речь идет о представителях малого и среднего бизнеса. И это доверие, взаимоподдержка и формирование общих клиентских баз, взаимопомощь в финансовом плане – обеспечивает более эффективное функционирование самой экосистемы и развитие бизнеса каждого из участников, в частности.

И важным технологичным направлением развития бизнес-экосистем, которое обеспечит дополнительные конкурентные преимущества их участникам – это участие в предоставлении и применении решений на базе технологий открытых финансов (Open Finance). В России ряд банков, такие как Т-банк, ВТБ и Сбербанк уже тестируют возможность их применения на практике [24].

Используя лучший опыт, следуя тенденциям и внедряя новые технологии, обеспечивающие более удобное взаимодействие, как в рамках внутренних процессов, так и с клиентами, бизнес-экосистем смогут качественно усовершенствовать пользовательский опыт, повысить эффективность внутренних коммуникаций и снизить риски вывода на рынок сервисов и продуктов, которые не будут востребованы целевой аудиторией.

Заключение

Таким образом, финансовые экосистемы представляют собой перспективное направление развития бизнеса, способствующее интеграции различных сервисов и повышению конкурентоспособности компаний. В России крупные игроки, такие как Сбер, Яндекс, МТС, Т-банк и Вконтакте продолжают активно развивать свои экосистемы, стремясь повысить уровень удовлетворенности клиентов и расширить сферы своей деятельности. Однако анализ их сервисного ассортимента и динамики его изменения демонстрирует потребность в дальнейшей совершенствовании их подхода к работе, как с участниками экосистемы, так и с основной целевой аудиторией. Результаты исследования показывают, что успех экосистем будет зависеть от: внедряемых технологических инноваций, таких как искусственный интеллект, Open Finance, интернет-вещей; регуляторных решений; обеспечения доверительных и партнерских отношений внутри экосистемы и способностей компаний адаптироваться к изменениям рынка, включая предпочтения и ожидания клиентов.

Библиографический список

1. Cho D.S., Ryan P., Buciuni G. Evolutionary entrepreneurial ecosystems: a research pathway // *Small Bus. Econ.* 2022. Vol. 58. P. 1865–1883. DOI: 10.1007/s11187-021-00487-4.
2. Аджиева А.Ю. Перспективы развития экосистем на рынке финансовых услуг // *Вестник Академии знаний.* 2021. № 45(4). С. 302–306. DOI: 10.24412/2304-6139-2021-11379.
3. Самиев П.А., Закирова В.Р., Швандар Д.В. Экосистемы и маркетплейсы: обзор рынка финансовых услуг // *Финансовый журнал.* 2020. Т. 12, № 5. С. 86–98. DOI: 10.31107/2075-1990-2020-5-86-98.
4. Stam E., Theodoraki C., Bosma N. et al. Opening entrepreneurial ecosystem black boxes // *Small Bus Econ.* 2025. DOI: 10.1007/s11187-025-01037-y.
5. Xiao T., Wang H., Chen J. Evaluation of operational efficiency of technology transfer ecosystems from the perspective of supply and demand matching: an empirical study in China // *Technol Transf.* 2025. DOI: 10.1007/s10961-025-10193-y.
6. Krome M.J., Pidun, U. Conceptualization of research themes and directions in business ecosystem strategies: a systematic literature review // *Manag Rev Q.* 2023. Vol. 73. P. 873–920. DOI: 10.1007/s11301-022-00306-4.
7. Ермолаев К.Н., Артемова А.А., Рованов М.А. Формирование и развитие экосистем российских банков в условиях цифровизации на примере экосистем Сбера и Тинькофф банка // *Экономика и предпринимательство.* 2023. № 4(153). С. 1132–1136. DOI: 10.34925/EIP.2023.153.4.220.
8. Олейников А.А. и др. Развитие бизнес-экосистем: теоретический обзор и анализ деятельности зарубежных и российских бизнес-экосистем // *Финансовый менеджмент.* 2024. № 12. С. 287–299.
9. Алиев М.М., Мамедов М.А., Рзаева В.В., Сафарли А.Х. Экосистема как новая модель развития финансовых организаций // *Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки.* 2021. № 8. С. 147–153. DOI: 10.23672/m6478-2891-3501-e.
10. Moore J.F. Business Ecosystems and the View from the Firm // *The Antitrust Bulletin.* 2006. № 51(1). P. 31–75. DOI: 10.1177/0003603X0605100103.
11. Бабинова Т. Экосистема МТС – ребрендинг цифровых сервисов компании // *ВЗО.* 2024. URL: <https://vsezaimyonline.ru/reviews/ekosistema-mts.html> (дата обращения: 15.02.2025).
12. Зверькова Т.Н. Банки, fintech, экосистемы: новые формы взаимодействия в финансовом посредничестве // *Азимут научных исследований: экономика и управление.* 2020. Т. 9, № 2(31). С. 159–163. DOI: 10.26140/anie-2020-0902-0036.
13. Rosch A. Where is the greatest potential expected and how can it be realized? PwC study: Global Business Ecosystems 2030 – Market Size and Potential. PWC. URL: <https://www.pwc.de/en/corporate-innovation/successful-in-the-business-ecosystem/global-business-ecosystems-2030.html> (дата обращения: 01.02.2025).
14. Экосистема Сбера. URL: <https://spec.tass.ru/sber180/ekosistema-sbera> (дата обращения: 15.02.2025).
15. Сервисы для разных сфер жизни. URL: <https://ir.yandex.ru/about/ecosystem> (дата обращения: 18.02.2025).
16. Вдовина Е.С. Цифровизация банковского сектора в современных условиях: монография. Тамбов: Издательский центр ФГБОУ ВО «ТГТУ», 2022. 102 с.
17. «Дофамин-банкинг» и «Навигатор в финансах»: Т-Банк представляет новую концепцию приложения и развития экосистемы // Т-Банк. 2024. URL: <https://www.tbank.ru/about/news/26112024-t-bank-presents-new-concept-for-banking-application-and-ecosystem-development/> (дата обращения: 13.02.2025).
18. VK: самая непонятная экосистема России, и как в ней разобраться. URL: <https://vc.ru/marketing/959483-vk-samaya-neronnyatnaya-ekosistema-rossii-i-kak-v-ney-razobratsya> (дата обращения: 20.02.2025).
19. Крупнейшие российские экосистемы 2023/2024 // *SPECTR.* 2023. 86 с. URL: https://assets-global.website-files.com/654b88d46d88c15f2b58ee8f/658aa80edd7c62ee2cc11fcc_Spektr%20Экосистемы%202023-2024.pdf (дата обращения: 18.01.2025).
20. Подходы банка России к развитию конкуренции на финансовом рынке. Доклад для общественных консультаций // Банк России. 2019. URL: https://cbr.ru/Content/Document/File/90556/Consultation_Paper_191125.pdf (дата обращения: 20.02.2025).
21. Bonina C., Eaton B. Cultivating open government data platform ecosystems through governance: Lessons from Buenos Aires, Mexico City and Montevideo // *Government Information Quarterly.* 2020. Vol. 37. Is. 3. P. 101479. DOI: 10.1016/j.giq.2020.101479.
22. European Business Angels Network. 2024. URL: <https://www.eban.org/estonia-a-success-story-of-the-startup-ecosystem/#> (дата обращения: 01.02.2025).
23. Khokhawala S.M., Iyer R.A Comprehensive Examination of Entrepreneurial Networking Within the Indian Entrepreneurial Ecosystem // *South Asian Journal of Business and Management Cases.* 2024. No. 13(2). P. 187–208. DOI: 10.1177/22779779241274118.
24. Vidal M.F., Sirtaine S. Open Finance Can Reduce Financial Inclusion Gaps: Here's How // *CGAP.* 2024. URL: <https://www.cgap.org/blog/open-finance-can-reduce-financial-inclusion-gaps-heres-how> (дата обращения: 02.02.2025).

УДК 336.02

Ю. А. Султанова

ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»,
Москва, e-mail: julsultanova@yandex.ru

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ БЮДЖЕТНОГО ПРОЦЕССА В СУБЪЕКТАХ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Ключевые слова: бюджетный процесс, Донецкая Народная Республика, Ямало-Ненецкий автономный округ, бюджетная система, бюджетное законодательство, межбюджетные отношения, эффективность бюджетного процесса, региональный бюджет.

В условиях динамичной экономической среды и непрерывного развития бюджетного законодательства, совершенствование механизмов бюджетного процесса становится первостепенной задачей. Актуальность исследования обусловлена постоянной необходимостью адаптации и совершенствования бюджетного процесса в условиях динамично меняющейся экономической конъюнктуры и постоянного развития бюджетного законодательства. Эффективное управление бюджетными ресурсами является ключевым фактором для обеспечения финансовой стабильности и устойчивого развития любого региона, особенно в периоды экономических вызовов. В связи с этим, изучение и оптимизация механизмов бюджетного процесса представляют собой насущную задачу. Особенности организации бюджетного процесса в регионах обусловлены соответствующими стадиями бюджетного процесса, а также различиями в региональном социально-экономическом развитии, отраслевой структуре, территориальном и климатическом расположении регионов, нормативной правовой базе.

Yu. A. Sultanova

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

FEATURES OF ORGANIZING THE BUDGET PROCESS IN THE SUBJECTS OF THE RUSSIAN FEDERATION

Keywords: budget process, Donetsk People's Republic, Yamalo-Nenets Autonomous Okrug, budget system, budget legislation, interbudgetary relations, budget process efficiency, regional budget.

In the conditions of a dynamic economic environment and continuous development of budget legislation, improving the mechanisms of the budget process becomes a priority task. The relevance of the study is due to the constant need to adapt and improve the budget process in the conditions of a dynamically changing economic environment and constant development of budget legislation. Effective management of budget resources is a key factor in ensuring financial stability and sustainable development of any region, especially during periods of economic challenges. In this regard, the study and optimization of the mechanisms of the budget process are an urgent task. The features of the organization of the budget process in the regions are due to the corresponding stages of the budget process, as well as differences in regional socio-economic development, sectoral structure, territorial and climatic location of the regions, and the regulatory framework.

Введение

Организация бюджетного процесса в субъектах Российской Федерации является сложной системой, которая регулируется бюджетным законодательством и строится с учетом бюджетных полномочий региональных органов власти и других участников бюджетного процесса на всех его основных этапах. Финансовой основой деятельности регионов являются бюджеты субъектов Российской Федерации, которые формируются с учетом установленных расходных обязательств регионов, в том числе те, которые определены разграничением полномочий

региональных органов власти по вопросам совместного ведения федерации и регионов.

Актуальность исследования заключается в необходимости совершенствования механизмов бюджетного процесса в условиях изменяющейся экономической ситуации и постоянного развития бюджетного законодательства с учетом различий в региональном социально-экономическом развитии, отраслевой структуре, территориальном и климатическом расположении регионов, нормативной правовой базе. Практическая значимость состоит в разработке рекомендаций по улучшению организации бюджетного

процесса по результатам анализа конкретных примеров.

Цель исследования – на основе анализа организации бюджетного процесса и исследования основных характеристик бюджета субъектов Российской Федерации на примере Донецкой Народной Республики (далее – ДНР) и Ямало-Ненецкого автономного округа (далее – ЯНАО) выявить специфические особенности и подготовить рекомендации по улучшению организации бюджетного процесса в субъектах Российской Федерации с позиции повышения его эффективности.

Материалы и методы исследования

Предметом исследования выступают особенности организации бюджетного процесса в ДНР и ЯНАО.

В качестве информационной базы использованы материалы Министерства финансов Российской Федерации, органов государственной власти Донецкой Народной Республики, органов государственной власти Ямало-Ненецкого автономного округа, Счетной палаты Российской Федерации, Федерального казначейства Российской Федерации. В ходе исследования был использован комплекс общенаучных и специальных методов экономических исследований: анализ и синтез, абстрактно-логический, графический, а также методы эмпирического исследования.

Результаты исследования и их обсуждение

Бюджетный процесс представляет собой сложную и многогранную систему, включающую в себя множество этапов и участников.

В теоретическом плане бюджетный процесс определяется как последовательность действий, направленных на управление бюджетом, и включает в себя этапы формирования и исполнения бюджета, начиная с момента его разработки и заканчивая утверждением отчета об исполнении. Важность цели осуществления бюджетного процесса подчеркивается многими авторами, такими как О.И. Тимофеева [16] и Т.Л. Ищук [13], которые акцентируют внимание на этапах бюджетного процесса и их тесной связи с реализацией бюджетных полномочий органами государственной власти и местного самоуправления.

М.Е. Кудашова и С.В. Бизин [14] предлагают схему бюджетного процесса, представленную на рисунке. Целью бюджетного процесса авторы считают создание и поддержание сбалансированной бюджетной системы, построенной на принципах устойчивости.

В федеративных государствах, таких как Российская Федерация, бюджетная система включает три уровня: федеральный, региональный и местный бюджеты. Принципы бюджетной системы Российской Федерации включают единство, самостоятельность бюджетов, равенство бюджетных прав субъектов и муниципальных образований, эффективность использования бюджетных средств, полнота отражения доходов и расходов, а также разграничение доходов и расходов между бюджетами бюджетной системы. Особенно важным является принцип самостоятельности бюджетов, который наделяет органы государственной власти и местного самоуправления ответственностью за сбалансированность и устойчивость соответствующего бюджета.



*Стадии бюджетного процесса
Источник: составлено по [14]*

Бюджетный процесс в субъектах Российской Федерации регулируется федеральным законодательством, в первую очередь Конституцией РФ [1] и Бюджетным кодексом РФ (далее – БК РФ) [2]. Конституция Российской Федерации определяет основные положения бюджетно-правового регулирования, а БК РФ устанавливает общие принципы бюджетного законодательства и функционирования бюджетной системы. Субъекты Российской Федерации имеют право самостоятельно регулировать установление порядка составления и рассмотрения проектов бюджетов, их утверждения и исполнения, а также контроля за их исполнением.

На региональном уровне участники бюджетного процесса включают высшее

должностное лицо субъекта Российской Федерации, законодательный орган государственной власти, высший исполнительный орган, финансовый орган, органы государственного финансового контроля, главные администраторы и администраторы бюджетных средств (ГАБС и АБС соответственно) и получатели бюджетных средств (ПБС). Каждый из этих участников обладает соответствующими бюджетными полномочиями на различных этапах бюджетного процесса.

Таким образом, можно составить обобщённую схему, определяющую методические особенности бюджетного процесса на региональном уровне. Она представлена в таблице 1.

Таблица 1

Бюджетный процесс на региональном уровне

Этап бюджетного процесса	Участники бюджетного процесса	Бюджетные полномочия
Составление проекта бюджета 1) 1) 1) 1)	Высший исполнительный орган субъекта Российской Федерации	Обеспечивает составление проекта бюджета
	Финансовый орган	Составляет проект бюджета
	ГАДБ	Прогнозирование поступлений доходов и предоставление сведений финансовому органу
	ГРБС	Составляет обоснования бюджетных ассигнований
	ГАИФДБ	Прогнозирование и планирование поступлений и выплат по ИФДБ
Рассмотрение и утверждение бюджета 1)	Законодательный орган субъекта Российской Федерации	Рассматривает и утверждает соответствующий бюджет
	Высшее должностное лицо субъекта Российской Федерации	Подписывает и обнародует закон о бюджете субъекта
Исполнение бюджета	Высший исполнительный орган субъекта Российской Федерации	Обеспечивает исполнение бюджета
	Финансовый орган субъекта Российской Федерации	Организует исполнение бюджета; Составляет сводную бюджетную роспись
	ГРБС и РБС	Распределяет бюджетные ассигнования и лимиты бюджетных обязательств
	Получатели бюджетных средств	Принимают и исполняют бюджетные обязательства
	ГАИФДБ	Исполняют соответствующую часть бюджета
Составление и утверждение отчета об исполнении бюджета	Высшее должностное лицо субъекта Российской Федерации	Подписывает и обнародует закон об исполнении бюджета
	Законодательный орган субъекта Российской Федерации	Рассматривает и утверждает отчет об исполнении бюджета
	Высший исполнительный орган субъекта Российской Федерации	Обеспечивает составление бюджетной отчетности; Представляет отчет об исполнении бюджета на утверждение законодательному органу
	Финансовый орган	Составляют и ведут бюджетную отчетность
	ГАБС, АБС	Представляют отчетность соответствующего ГАБС (АБС); Представляют сведения, необходимые для ведения бюджетной отчетности

Источник: составлено автором.

Таким образом, бюджетный процесс – это последовательность этапов, осуществляемых органами государственной власти и органами местного самоуправления на соответствующих уровнях, включающих в себя составление, утверждение, исполнение и формирование отчетности об исполнении бюджета публично-правового образования.

Переходя к практической части, целесообразно изучить законы выбранных для анализа регионов: ЯНАО и ДНР.

ЯНАО характеризуется высокой бюджетной обеспеченностью и качеством управления региональными финансами, в то время как ДНР нуждается в значительной финансовой и инфраструктурной поддержке. Особенность бюджетного процесса в ДНР связана с тем, что данный субъект Российской Федерации принят в ее состав Российской Федерации не так давно, в 2022 году [3, 6].

Реализация стадий бюджетного процесса в анализируемых регионах осуществляется с учетом БК РФ, а также законов субъектов Российской Федерации:

1) в ЯНАО: Закон ЯНАО от 3 марта 2008 года №2-ЗАО «О бюджетном процесса в Ямало-Ненецком автономном округе» (далее – Закон ЯНАО №2-ЗАО) [10];

2) в ДНР: Постановление Правительства Российской Федерации от 22.12.2022 №2377 «Об особенностях составления, рассмотрения и утверждения проектов бюджетов Донецкой Народной Республики, Луганской Народной Республики, Запорожской области, Херсонской области, проектов бюджетов территориальных государственных внебюджетных фондов и местных бюджетов, а также исполнения указанных бюджетов и формирования бюджетной отчетности на 2023-2025 годы» (далее – Постановление №2377) [7], Закон ДНР от 7 ноября 2023 года №17-РЗ «О бюджетном процессе в Донецкой Народной Республике» (далее – Закон ДНР №17-РЗ) [9].

Дальнейший анализ особенностей бюджетного процесса в субъектах Российской Федерации будет проведен в соответствии с выделенными на рисунке 1 этапами бюджетного процесса.

В части составления проекта бюджета

В ЯНАО составление проекта бюджета регулируется Законом ЯНАО №2-ЗАО. Процесс начинается с прогнозирования доходов окружного бюджета, которое осуществляется на основе прогноза социально-экономи-

ческого развития региона, законодательства о налогах и сборах, а также бюджетного законодательства Российской Федерации. Планирование бюджетных ассигнований проводится отдельно и осуществляется по методике, определенной финансовым органом ЯНАО. Особое внимание уделяется налогу на прибыль организаций, который формирует значительную часть доходов бюджета, включая поступления от топливно-энергетического комплекса.

В ДНР составление проекта бюджета осуществляется в соответствии с Постановлением №2377 и Законом ДНР №17-РЗ. Особенностью этого этапа является учет специфики интеграции региона в систему российского законодательства. Проект бюджета ДНР составляется на один год (в 2023 –2024 годах), в то время как в других регионах он обычно формируется на три года. Это связано с необходимостью восстановления экономики и инфраструктуры ДНР, что требует более гибкого подхода к бюджетному планированию. Однако положения Закона ДНР №17-РЗ позволяют сделать вывод, что в дальнейшем этот вопрос будет регулироваться в соответствии с общепринятым для всех субъектов Российской Федерации порядком.

Этап составления проекта бюджета завершается представлением всех необходимых материалов в Правительство субъекта Российской Федерации. Так, в ЯНАО первый этап бюджетного процесса завершается до 25 октября [12]. График разработки проекта бюджета ДНР в открытых источниках отсутствует. Тем не менее, в соответствии с БК РФ, проект бюджет субъекта Российской Федерации должен быть внесен в его законодательный орган в течение 5 дней до 1 ноября.

В части рассмотрения и утверждения бюджета

Этот этап заключается в представлении материалов и их рассмотрении законодательным органом субъекта Российской Федерации. Результат – выдвижение мотивированного заключения в форме принятия или отклонения и направления на доработку законопроекта о бюджете. Принятие к рассмотрению проекта бюджета происходит сроком до 1 ноября по общему правилу.

Важно отметить, что в соответствии с Федеральным законом от 21.12.2021 №414-ФЗ «Об общих принципах организации

публичной власти в субъектах Российской Федерации» [5] должны назначаться и проводиться публичные слушания по проекту бюджета субъекта Российской Федерации.

В ЯНАО проект бюджета рассматривается и утверждается Законодательным Собранием автономного округа. В соответствии с Законом ЯНАО №2-ЗАО, проект бюджета вносится на рассмотрение до 1 ноября, после чего проводятся публичные слушания в течение трех дней. Законодательный орган ЯНАО рассматривает проект бюджета в двух чтениях. В первом чтении проект бюджета рассматривается в течение 30 дней, а во втором чтении допускаются только редакционные поправки. В случае отклонения проекта бюджета создается согласительная комиссия для урегулирования разногласий.

В ДНР проект бюджета рассматривается Народным Советом ДНР. В отличие от ЯНАО, в ДНР нормативными правовыми актами субъекта Российской Федерации не регламентированы публичные слушания, что связано с процессом интеграции ДНР в систему российского законодательства. Проект бюджета также рассматривается в двух чтениях. Особенностью является, что в первом чтении предусмотрено заслушивание доклада представителя Правительства ДНР и содоклада представителя комитета по бюджету. В слу-

чае отклонения проекта бюджета в первом чтении он направляется на доработку в Правительство ДНР сроком 5 дней.

После принятия законодательным органом субъекта Российской Федерации закона о бюджете субъекта Российской Федерации он должен быть подписан и обнародован высшим должностным лицом субъекта Российской Федерации. Согласно статье 17 Закона ЯНАО №2-ЗАО, подписанный Губернатором автономного округа закон об окружном бюджете и постановление Законодательного Собрания о его принятии публикуется в течение 5 дней после подписания. Аналогичные сроки установлены Законом ДНР №17-РЗ.

Действие закона субъекта Российской Федерации о бюджете субъекта Российской Федерации начинается с 1 января финансового года и завершается 31 декабря финансового года.

В части исполнения бюджета

Исполнение бюджета должно отвечать характерным для российской бюджетной системы принципам единства кассы, подведомственности расходов, сбалансированности бюджета, совокупного покрытия расходов, а также адресности и целевого характера расходования бюджетных средств.

Исполнение бюджета ДНР по доходам в 2023 году

Таблица 2

Вид дохода	Уточненный прогноз доходов, тыс. руб.	Исполнено, тыс. руб.	% исполнения
Государственная пошлина	79 444,13	95 886,06	121%
Доходы от использования имущества, находящегося в государственной и муниципальной собственности	1 303 778,28	2 723 113,55	209%
Доходы от оказания платных услуг и компенсации затрат государства	870 635,62	2 885 334,63	331%
Доходы от продажи материальных и нематериальных активов	1 639,91	2 633,98	161%
Штрафы, санкции, возмещение ущерба	56 068,73	64 472,29	115%
Прочие неналоговые доходы	591,22	-177 583,46	-30037%
Дотации бюджетам бюджетной системы Российской Федерации	222 700 288,69	227 129 108,50	102%
Субсидии бюджетам бюджетной системы Российской Федерации (межбюджетные субсидии)	1 572 128,50	1 374 627,31	87%
Субвенции бюджетам бюджетной системы Российской Федерации	1 261 883,60	277 630,29	22%
Иные межбюджетные трансферты	24 381 594,70	18 938 916,63	78%
Всего доходов:	299 884 916,14	304 103 713,81	101%

Источник: составлено по [17].

Министерство финансов ДНР организует исполнение бюджета ДНР, Правительство ДНР осуществляет обеспечение этого этапа бюджетного процесса. Исполнение, согласно Закону ДНР №17-РЗ, подразделяется на исполнение по доходам и исполнение по расходам.

В таблице 2 представлены данные по наиболее показательным укрупненным статьям доходов регионального бюджета ДНР.

Из анализа данных, представленных в таблице, следует вывод, что положительным результатом деятельности участников бюджетного процесса ДНР является полное исполнение уточненных прогнозных показателей.

Наибольшее отклонение демонстрируют субвенции, исполнение которых составило менее четверти от прогнозируемой суммы. Значительно отклоняются от прогнозируемых показатели по субсидиям и иным межбюджетным трансфертам. Вместе с тем, благодаря превышению фактических значений по статьям доходов, связанных с использованием государственного имущества, оказанием платных услуг и продажи материальных и нематериальных активов, удастся сохранить баланс между прогнозируемыми и фактически исполненными доходами регионального бюджета. При этом, следует отметить, что наибольшую долю в доходах занимают безвозмездные поступления (более 81%), являющиеся бюджетобразующими для ДНР.

В таблице 3 представлены значения по исполнению расходной части бюджета ДНР.

Из представленных в таблице данных следует вывод о значительном превышении фактических расходов в сравнении с планируемыми в законе о бюджете ДНР, что может свидетельствовать о неэффективном планировании расходов.

Бюджет ДНР характеризуется низкой обеспеченностью и нуждается в отчислениях дотаций для восстановления экономики и инфраструктуры региона, реализации региональных социальных программ. Именно поэтому основную часть бюджета данного субъекта Российской Федерации составляют дотации.

Исполнение бюджета в ЯНАО осуществляется Департаментом финансов ЯНАО, который организует исполнение бюджета в соответствии с положениями главы 5 Закона ЯНАО №2-ЗАО.

В целях анализа сопоставимых данных по исполнению регионального бюджета, целесообразно также использовать портал «Электронный бюджет», а также показатели за 2023 год. Таким образом, данные по исполнению доходной части бюджет ЯНАО представлены в таблице 4.

Исходя из данных, представленных в таблице 4, следует вывод о полном исполнении бюджета ЯНАО по доходам. При этом, стоит обратить, что этот результат достигнут благодаря существенному превышению фактических показателей над прогнозными по ряду неналоговых доходов, в числе которых доходы от использования государственной собственности субъекта Российской Федерации, от оказания платных услуг, а также штрафы и санкции. Это говорит об эффективности деятельности участников бюджетного процесса в ЯНАО по привлечению соответствующих поступлений в региональный бюджет.

При этом, не достигнут уровень 100%-ного исполнения доходной части бюджета ЯНАО по статьям безвозмездных поступлений, платежей за пользование природными ресурсами, а также налогов на совокупный доход.

Таблица 3

Исполнение бюджета ДНР по расходам в 2023 году

Наименование	Сумма
Утвержденные бюджетные ассигнования, тыс. руб.	260 008 112,3
Бюджетные ассигнования на исполнение публичных нормативных обязательств, тыс. руб.	13 178 820,9
Лимиты бюджетных обязательств, тыс. руб.	246 829 291,4
Принятые бюджетные обязательства, тыс. руб.	330 534 389,8
Исполнено, тыс. руб.	320 791 632,6
Процент исполнения	123,4

Источник: составлено по [17].

Таблица 4

Исполнение бюджета Ямало-Ненецкого автономного округа по доходам за 2023 год

Вид дохода	Уточненный прогноз доходов, тыс. руб.	Исполнено, тыс. руб.	% исполнения
Налоги на совокупный доход	87 271,00	79 968,43	92%
Налоги, сборы и регулярные платежи за пользование природными ресурсами	1 165 412,00	1 253 093,21	108%
Задолженность и перерасчеты по отмененным налогам, сборам и иным обязательным платежам	49 811,00	63,06	0%
Платежи при пользовании природными ресурсами	582 044,00	549 768,13	94%
Доходы от оказания платных услуг и компенсации затрат государства	799 300,00	892 147,82	112%
Штрафы, санкции, возмещение ущерба	1 031 731,00	1 152 000,30	112%
Прочие неналоговые доходы	1 551,00	-1 964,14	-127%
Безвозмездные поступления от других бюджетов бюджетной системы Российской Федерации	32 597 167,00	30 448 057,37	93%
Иные межбюджетные трансферты	30 444 586,00	28 309 017,38	93%
Безвозмездные поступления от государственных (муниципальных) организаций	238 314,00	256 653,21	108%
Всего доходов	374 305 837,00	383 071 954,67	102%

Источник: составлено по [17].

Таблица 5

Исполнение бюджета Ямало-Ненецкого автономного округа по расходам в 2023 году

Наименование субъекта Российской Федерации	Ямало-Ненецкий автономный округ
Утвержденные бюджетные ассигнования, тыс. руб.	408 032 381,3
Лимиты бюджетных обязательств, тыс. руб.	397 334 176,3
Принятые бюджетные обязательства, тыс. руб.	401 354 539,5
Исполнено, тыс. руб.	395 319 103, 7
% исполнения	96,9

Источник: составлено по [17].

Исходя из того, что доходная часть бюджета ЯНАО формируется в основном за счет налога на прибыль организаций, в том числе топливно-энергетического комплекса, можно сделать вывод, что изменение доходов окружного бюджета объясняется объективными факторами, такими как ценовые колебания на нефтепродукты и реализация крупных инвестиционных проектов.

В вопросе расходной части бюджета ЯНАО рассмотрим в таблице 5 результаты по его исполнению так же за 2023 год на базе данных, представленных на портале ГИИС «Электронный бюджет».

Отклонение от планируемых расходов более, чем на 3%, говорит об экономии средств, особенно учитывая, что по доходам бюджет был перевыполнен на 2%. На основании изложенного следует вывод об эффек-

тивности исполнения бюджета и качественной работе участников этого этапа бюджетного процесса.

Необходимо выделить отдельно ряд особенностей по исполнению бюджета ЯНАО. Так, например, в структуре расходов наибольшую долю занимают расходы на национальную экономику, что связано с территориальной удаленностью, неразвитой транспортной инфраструктурой и климатическими условиями.

Стоит так же упомянуть областную программу сотрудничества, регламентируемую постановлением Правительства Тюменской области от 30.12.2014 года №705-п «Об утверждении государственной программы по реализации договора между органами государственной власти Тюменской области, Ханты-Мансийского автономного

округа – Югры и Ямало-Ненецкого автономного округа «Сотрудничество»» [11]. Данным документ устанавливается, что названные регионы составляют по сути сложносоставной субъект. Это обуславливает особенности распределения налогов, которые почти в полном объеме попадают в бюджет Тюменской области в целях финансирования соответствующей государственной программы.

Для проведения сравнительного анализа бюджетов по регионам может быть учтен показатель бюджетной обеспеченности. Таким образом, согласно данным, представленным на портале «Электронный бюджет» [17], в 2023 году уровень бюджетной обеспеченности ДНР составил 0,459 и 0,849 до и после распределения дотаций соответственно.

В ЯНАО мы видим полностью противоположенную ситуацию. Во-первых, изначально можно сделать вывод о том, что регион относится к числу наиболее обеспеченных. Во-вторых, показатель в 2023 году составил 2,994, что говорит об очень высокой бюджетной обеспеченности и по сути самостоятельности и независимости доходов бюджета от безвозмездных поступлений.

В этом контексте стоит обратить внимание на уровень дотационности исследуемых субъектов Российской Федерации. ЯНАО, например, не относится к получателям дотаций, что объясняется высоким уровнем бюджетной обеспеченности и эффективным управлением региональными финансами.

С другой стороны, бюджет ДНР характеризуется низкой обеспеченностью и нуждается в отчислениях дотаций для восстановления экономики и инфраструктуры региона, реализации региональных социальных программ. Именно поэтому основную часть бюджета данного субъекта Российской Федерации составляют дотации.

В части подготовки, рассмотрения и утверждения бюджетной отчетности

В ЯНАО годовой отчет об исполнении бюджета утверждается Законодательным Собранием автономного округа. В соответствии с Законом ЯНАО №2-ЗАО, отчет должен быть представлен не позднее 1 июня текущего года. После его утверждения он подлежит внешней проверке Счетной палаты ЯНАО, которая предоставляет заключение до 22 мая.

В ДНР годовой отчет об исполнении бюджета утверждается Народным Советом

ДНР. В отличие от ЯНАО, срок представления отчета в ДНР сокращен до 1 апреля. Счетная палата ДНР также проводит внешнюю проверку отчета и предоставляет заключение до 1 июня.

В ДНР предусмотрены отдельные нормы, регламентирующие случаи отклонения закона об исполнении бюджета. В этом случае Народный Совет ДНР направляет закон на доработку сроком до 1 месяца. Законом ЯНАО №2-ЗАО такие условия не предусмотрены.

Бюджетные процессы проанализированных регионов во многом схожи. Тем не менее, выбранные субъекты Российской Федерации достаточно контрастны в связи с особенностями бюджетного процесса.

Управление бюджетным процессом на региональном уровне в Российской Федерации нуждается в определенных корректировках, которые будут осуществляться в соответствии с основными направлениями бюджетной, налоговой и таможенно-тарифной политики на период 2024-2026 годов [8]. Современные обстоятельства только усложняют проблему регионального неравенства из-за санкционного давления на экономику. В этих условиях необходима развитая система межбюджетных отношений, которая способствует сохранению стабильности и устойчивости бюджетов на всех уровнях. В настоящее время это происходит за счет развития межбюджетных отношений, которые основываются не только на финансовой поддержке бюджетов, но и на системе контроля за эффективностью расходования средств, выделяемых в форме МБТ.

Регулирование и развитие межбюджетных отношений основывается в том числе на положениях федерального закона от 21.12.2021 №414-ФЗ «Об общих принципах организации публичной власти в субъектах Российской Федерации» [5]. На данный момент в данном нормативном правовом акте обозначено порядка 170 полномочий по предметам ведения субъектов Российской Федерации. Вместе с тем действуют и другие нормативные правовые акты регионального уровня, которые в совокупности формируют более 800 полномочий. Следовательно, можно сделать вывод о том, что необходимо провести «инвентаризацию» полномочий, сокращая второстепенные, поскольку, несмотря на высокую степень самостоятельности регионов в федеративном государстве, процесс контроля и сохранения

качества исполнения этих полномочий существенно усложняется. При этом важно принимать во внимание, что самостоятельность регионального бюджета должна быть сохранена, а вместе с ней ответственность субъектов Российской Федерации за устойчивость и сбалансированность бюджета региона.

Сбалансированность бюджета во многом зависит от согласованности регионального уровня в межбюджетных трансфертах, дополнительных нормативах отчислений и расходных полномочиях с муниципалитетами. Из этого следует вывод о том, что развитие бюджетного процесса субъекта Российской Федерации напрямую связано с качеством организации местного самоуправления на муниципальном уровне. С 20 марта 2025 года вступил в силу федеральный закон от 20.03.2025 №33-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в единой системе публичной власти»[], определяющий особенности взаимодействия органов местного самоуправления с органами государственной власти субъекта Российской Федерации в части межбюджетных отношений. Точное определение положений в федеральном законе позволит сделать систему бюджетного процесса более понятной для ее участников.

Сбалансированность бюджетов может быть достигнута посредством использования казначейских технологий, позволяющих управлять ликвидностью свободного остатка бюджетных средств [15]. Необходимо также обратить особое внимание на те регионы, которые вошли в состав Российской Федерации и нуждаются в значительном финансировании расходов по общегосударственным вопросам региона, восстановлению и улучшению инфраструктуры, а также показателей бюджета. Индивидуальные планы развития региона являются не менее важной государственной инициативой, требующей значительных затрат из федерального бюджета и эффективной системы контроля за расходованием этих средств [19]. Эта инициатива представляется очень перспективной, особенно в вопросе восстановления, например, Донецкой Народной Республики. Кроме того, внедрение ESG-повестки может существенно повысить интерес граждан к инвестированию денежных средств в бюджет субъекта Российской Федерации, что обеспечит реализацию социально-экономических проектов. Примером

применения устойчивого финансирования является размещение ESG-выпусков на базе адаптационных, социальных и зеленых облигаций [20]. Данный инструмент внедряется в практику регионов медленно относительно того, как это происходит в корпоративном секторе. Вероятно, необходимо усовершенствование ряда административных процедур, в том числе процессов утверждения плана мероприятий и назначения лиц, ответственных за их реализацию. Тем не менее, в 2023 году были выпущены зеленые облигации города Москвы [18], средства от размещения которых были направлены на замену автобусного парка путем закупки электробусов, использование которых не наносит сильного урона окружающей среде. Применение данного инструмента финансирования демонстрирует как успехи в вовлечении населения, так и в реализации важных инвестиционных проектов. Однако, стоит отметить, что основой всему этому является нормативная правовая база в форме бюджетного законодательства, которое требует ряда усовершенствований в части ограничения бюджетных полномочий субъектов Российской Федерации и пересмотра принципов бюджетной системы Российской Федерации.

Заключение

Бюджетные процессы в субъектах Российской Федерации, таких как ДНР и ЯНАО, имеют существенные различия, обусловленные этапами их интеграции в российское законодательство, экономической спецификой и внешними факторами.

Для ДНР ключевыми вызовами остаются геополитическая нестабильность и зависимость от федеральной поддержки, включая инфраструктурные и бюджетные кредиты, тогда как ЯНАО демонстрирует высокую бюджетную обеспеченность благодаря доходам от топливно-энергетического комплекса, что усиливает его инвестиционную привлекательность.

Из анализа различий в бюджетном процессе ЯНАО и ДНР, где в ЯНАО – высокая самостоятельность, а в ДНР требуется усиление контроля, следует, что повышение эффективности бюджетного процесса в субъектах РФ требует оптимизации полномочий регионов (в части «инвентаризации» ряда полномочий, обозначенных в федеральном законе от 21.12.2021 №414-ФЗ «Об общих принципах организации публичной вла-

сти в субъектах Российской Федерации», с целью формирования более понятной и прозрачной системы бюджетного процесса), развития межбюджетных отношений (в том числе в части взаимодействия с муниципальным уровнем, стабилизации и согласованности уровня дополнительных нормативов отчислений) и внедрения казначейских технологий, таких как Единый казначейский счет (ЕКС) (развитие системы управления ликвидностью с целью гарантировать наличие достаточного объема активов для покрытия текущих и будущих обязательств, сформировать дополнительные источники доходов, а также централизованно управлять ресурсами и повышать устойчивость бюджетов). Особое значение имеют адаптация к санкционным условиям, планирование с акцентом на экономность расходов, а также региональные инвестици-

онные стратегии (для ЯНАО – инвестиции в ТЭК, для ДНР – привлечение федеральных средств для восстановления). Достижение сбалансированности бюджетов всех уровней связано с совершенствованием нормативной базы (на основе выявленных проблем в ДНР, где законодательство еще не полностью синхронизировано с федеральным и нуждается в доработке), а также с интеграцией ESG-повестки (размещение ДНР зеленых облигаций для повышения прозрачности и привлечения гражданских инвестиций, а самое главное – для формирования бюджетных средств на восстановление инфраструктуры). Реализация этих мер в рамках бюджетной политики 2024–2026 гг. способна компенсировать региональное неравенство и усилить устойчивость финансовой системы в условиях внешних вызовов.

Библиографический список

1. «Конституция Российской Федерации» (принята всенародным голосованием 12.12.1993 с изменениями, одобренными в ходе общероссийского голосования 01.07.2020). URL: www.pravo.gov.ru (дата обращения: 21.02.2025).
2. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ (ред. от 27.12.2018) // Собрание законодательства РФ. 03.08.1998. № 31. Ст. 3823.
3. Федеральный конституционный закон от 04.10.2022 N 5-ФКЗ (ред. от 25.12.2023) «О принятии в Российскую Федерацию Донецкой Народной Республики и образовании в составе Российской Федерации нового субъекта – Донецкой Народной Республики». URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_428188/ (дата обращения: 26.02.2025).
4. Федеральный закон от 20.03.2025 №33-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в единой системе публичной власти». URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_501319/?ysclid=m8xfqmt2yp628885870 (дата обращения: 26.02.2025).
5. Федеральный закон от 21.12.2021 №414-ФЗ «Об общих принципах организации публичной власти в субъектах Российской Федерации». URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_404070/ (дата обращения: 30.01.2025).
6. Федеральный закон от 04.10.2022 № 372-ФЗ «О ратификации Договора между Российской Федерацией и Донецкой Народной Республикой о принятии в Российскую Федерацию Донецкой Народной Республики и образовании в составе Российской Федерации нового субъекта». URL: <http://publication.pravo.gov.ru/Document/View/0001202210050001> (дата обращения: 30.01.2025).
7. Постановление Правительства Российской Федерации от 22.12.2022 N 2377 (ред. от 22.12.2023) «Об особенностях составления, рассмотрения и утверждения проектов бюджетов Донецкой Народной Республики, Луганской Народной Республики, Запорожской области, Херсонской области, проектов бюджетов территориальных государственных внебюджетных фондов и местных бюджетов, а также исполнения указанных бюджетов и формирования бюджетной отчетности на 2023 – 2025 годы». URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_435183/ (дата обращения: 30.01.2025).
8. Основные направления бюджетной, налоговой и таможенно-тарифной политики на 2024 год и плановый период 2025 и 2026 годов (утв. Минфином России). URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_458280/ (дата обращения: 30.01.2025).
9. Закон Донецкой Народной Республики от 7 ноября 2023 года №17-ПЗ «О бюджетном процессе в Донецкой Народной Республике». URL: <https://base.garant.ru/407935041/> (дата обращения: 26.01.2025).

10. Закон Ямало-Ненецкого автономного округа от 3 марта 2008 года №2-ЗАО «О бюджетном процессе в Ямало-Ненецком автономном округе» (с изменениями на 26 февраля 2024 года). URL: <https://docs.cntd.ru/document/423906235?marker=15LEEPN§ion=text> (дата обращения: 01.02.2025).
11. Постановление Правительства Тюменской области от 30 декабря 2014 года №705-п «Об утверждении государственной программы по реализации договора между органами государственной власти Тюменской области, Ханты-Мансийского автономного округа – Югры и Ямало-Ненецкого автономного округа «Сотрудничество». URL: <https://docs.cntd.ru/document/423908098> (дата обращения: 08.02.2025).
12. Постановление Правительства ЯНАО от 24 июня 2016 года №591-П «Об утверждении Положения о разработке проекта окружного бюджета на очередной финансовый год и плановый период». URL: http://pravo.gov.ru/proxy/ips/?doc_itself=&nd=163071958&page=1&rdk=0&link_id=2#I0 (дата обращения: 01.02.2025).
13. Ищук Т.Л. Организация и функционирование бюджетной системы Российской Федерации: учебное пособие. М.: КноРус, 2024. 194 с.
14. Кудашова М.Е., Бизин С.В. Бюджетный процесс в разных странах // Инновационная экономика и право. 2023. No 2 (25). С. 20 –24.
15. Сергиенко Н.С. Региональная практика управления ликвидностью единого счета бюджета // Финансы и управление. 2016. № 4. URL: https://nbpublish.com/library_read_article.php?id=17773 (дата обращения: 20.02.2025).
16. Тимофеева О.И. Бюджетный процесс: учебное пособие. М.: КноРус, 2023. 150 с.
17. Единый портал бюджетной системы Российской Федерации «Электронный бюджет». URL: <https://budget.gov.ru/Главная-страница> (дата обращения: 30.01.2025).
18. Информационный Центр Правительства Москвы. Новости. Москва поделилась с другими регионами опытом выпуска зеленых облигаций для населения. URL: <https://icmos.ru/news/moskva-podelilas-s-drugimi-regionami-opytom-vypuska-zelenykh-obligacii-dlya-naseleniya> (дата обращения: 18.02.2025).
19. Счетная палата Российской Федерации. Деятельность. Бюллетень СП РФ. Бюллетень Счетной палаты №1 (314) 2024 года. URL: <https://ach.gov.ru/upload/iblock/8ac/8v86z1up0rk7y9jsp139b7l90c80sdf.pdf#page=99> (дата обращения: 16.02.2025).
20. Эксперт Р.А. Будущее рынка устойчивого финансирования: шок прошел – вернулись к росту. URL: https://raexpert.ru/researches/sus_dev/esg_2023/#part3 (дата обращения: 18.02.2025).

УДК 336.63

Н. Е. Терешкина

ФГБОУ ВО «Сибирский государственный университет путей сообщения»,
Новосибирск, e-mail: phd_76@mail.ru

О. А. Халтурина

ФГБОУ ВО «Новосибирский государственный университет экономики
и управления «НИНХ», Новосибирск, e-mail: olga_andre@mail.ru

ЖИЛИЩНЫЙ ФОНД РОССИИ: СОСТОЯНИЕ И ИНФРАСТРУКТУРНЫЕ ПРОБЛЕМЫ

Ключевые слова: жилищный фонд, износ здания, аварийное жилье, строительство, жилищно-коммунальная и социальная инфраструктура.

Жилье является ключевым показателем измерения прогресса и уровня роста благосостояния населения, оно связано с общим экономико-социальным развитием, а также гармонией и стабильностью в обществе. Устойчивый рынок недвижимости способствует формированию постоянных ожиданий на жилье и повышению социального доверия. Но помимо тенденций доступности жилья населению, крайне значимым выступает его качество, причем не только при возведении объектов, но и включая наличие развитой инфраструктуры, коммуникаций и физической среды функционирования. В работе выявлено, что жилищный фонд России характеризуется высоким износом жилых и коммунальных объектов. Кроме того, к снижению благоприятной городской среды и росту социального напряжения в обществе приводят некачественное выполнение монтажно-строительных работ, жилищно-коммунальные, социальные и дорожные инфраструктурные недостатки при строительстве новых жилых домов и микрорайонов.

N. E. Tereshkina

Siberian Transport University, Novosibirsk, e-mail: phd_76@mail.ru

O. A. Khalturina

Novosibirsk state university of economics and management, Novosibirsk,
e-mail: olga_andre@mail.ru

RUSSIA'S HOUSING STOCK: STATUS AND INFRASTRUCTURAL PROBLEMS

Keywords: housing stock, building deterioration, emergency housing, construction, housing, utilities and social infrastructure.

Housing is a key indicator for measuring progress and the level of growth in the well-being of the population, it is linked to overall economic and social development as well as harmony and stability in society. A stable property market contributes to the formation of constant expectations for housing and increases social trust. But in addition to the trends of housing availability to the population, its quality is extremely important, not only in the construction of objects, but also including the presence of developed infrastructure, communications and physical environment of functioning. The paper reveals that the housing stock of Russia is characterised by high wear and tear of residential and communal facilities. In addition, poor quality of installation and construction works, housing, utilities, social and road infrastructure deficiencies in the construction of new residential buildings and neighbourhoods lead to the reduction of a favourable urban environment and the growth of social tension in society.

Введение

Основной стратегической целью в развитии отдельной территории является социально-экономическое благополучие ее населения. Жилье выступает одним из основных аспектов жизнеобеспечения, который связан с накоплением основных средств к существованию тысяч домохозяйств. Наличие удобного и комфортного места проживания,

где можно жить в мире и благополучии, является важной основой для счастья людей и предпосылкой социального развития.

Стейкхолдеров, внимание которых сосредоточено на формировании и развитии жилищного фонда, кроме государственных федеральных, региональных и муниципальных органов власти, можно выделить следующих – это домохозяйство (либо индивид,

семья), жилищно-коммунальное хозяйство (ЖКХ) и бизнес, как непосредственно в сфере строительства, так и в смежных отраслях, связанных с производством строительных материалов, риэлтерскими, банковскими услугами и пр. Каждая из заинтересованных сторон преследует свои стратегические приоритеты, которые часто бывают радикально противоположными. В связи этим анализ состояния рынка жилой недвижимости в России, его позитивных и негативных тенденций в рамках противоречий стейкхолдеров и их практических результатов в социально-экономическом развитии государства представляется актуальным направлением исследования.

Целью исследования выступает анализ проблем износа жилищного фонда и качества его возведения в России, а также состояние жилищно-коммунальной, дорожной и социальной инфраструктуры, функционирующей для его обслуживания.

Материал и методы исследования

При проведении исследования использовались такие методы научных исследований, как формализации, визуализации, сравнения, синтеза, индукции и обобщения.

Результаты исследования и их обсуждение

Проблематика состояния жилищного фонда в России достаточно объемная и формируется индивидуально на уровне отдельных регионов [7]. Она связана как с устареванием, моральным и физическим износом жилых объектов и сетей ЖКХ, возведенных еще в советский период, сроки эксплуатации которых либо уже закончились, либо подходят к своему завершению, так и с качеством новых строений.

В «Стратегии развития строительной отрасли и жилищно-коммунального хозяйства РФ на период до 2030 года с прогнозом до 2035 г.» указывается, что за 2008-2021 гг. аварийным определен 31 млн кв. м жилищ-

ного фонда России, причем ежегодно количество такого жилья в среднем увеличивается на 2 млн кв. м [14]. Таким образом, объем аварийного жилищного фонда будет нарастать и к концу 2030 г. достигнет 49 млн кв. м.

Данные, отражающие основные показатели движения жилищного фонда в России, представлены в табл. 1.

Как видно из табл. 1 темпы роста ввода в действие нового жилищного фонда в России увеличились в 2023 г. по сравнению с 2015 г. на 132%. Но необходимо отметить, что интенсивный рост приходится в основном на пять регионов в стране: Москва и Московская область, Краснодарский край, Ленинградская и Тюменские области. Т.е. в большинстве регионов темпы жилищного строительства крайне низкие. Приведенные данные также демонстрируют, что выбытие жилищного фонда напротив сокращается, особенно в 2023 г., что является негативной тенденцией с учетом большого количества имеющегося изношенного жилья в стране. В целом большинство исследователей отмечают, что количество аварийного жилья растет быстрее, чем из него расселяют [3; 8].

Исследования сотрудников Института народного прогнозирования РАН показывают, что доля жилищного фонда в России с износом более 65% в 2010 г. составляла – 3,7% в общем объеме, в 2015 г. – 4,9%, а к концу 2022 г. – 6,2% [3]. По прогнозам исследователей к 2038-2040 гг. жилье, массово возведенное в 1956-1969 гг., достигнет своего предельного срока эксплуатации [8].

Необходимо отметить, что с 2019 по 2024 гг. в стране функционировал федеральный проект «Обеспечение устойчивого сокращения непригодного для проживания жилищного фонда», предусматривающий переселение из аварийного жилья, признанного таковым до 1 января 2017 г. Итоговые результаты реализации указанного проекта имеют опережающие значения по сравнению с плановыми, что положительно сказывается на исследуемой проблематике.

Таблица 1

Изменение состояния жилищного фонда в России, млн кв. м [12; 15, с. 57]

Показатель	2015	2020	2021	2022	2023
Ввод в действие жилищного фонда	83,5	82,2	92,6	102,7	110,4
Выбытие жилищного фонда	12,2	17,4	18,9	12,3	11,8
Расселение аварийного жилищного фонда	2,7	2,1	2,4	3,3	н/д

Таблица 2

Сети ЖКХ России, нуждающиеся в замене, в % от общей протяженности [4]

Показатель	2010	2015	2020	2021	2022	2023
Водопроводная сеть	42,7	44,3	44,3	43,9	43,8	43,6
Канализационная сеть	37,4	43,6	45,2	45,2	45,3	44,6
Паровые и тепловые сети	28,0	29,1	30,8	30,2	30,3	30,7

Также это привело к тому, что часть регионов, досрочно достигших необходимых результатов, перешло на переселение граждан из домов, признанных аварийными до 1 января 2022 г. С 2025 г. в новом национальном проекте «Инфраструктура для жизни», рассчитанном до 2030 г., планируется сохранить и усовершенствовать процедуры и подходы, связанные с расселением граждан из аварийного жилищного фонда. Так, например, предусмотрено появление региональных операторов по переселению жильцов из аварийного жилья, что поможет более оперативно решать возникающие проблемы на отдельных территориях.

Анализ факторов, которые влияют на эффективность деятельности строительных организаций в России, проведенные Росстатом в 4 кварталах 2023 и 2024 гг. показывает, что производство, связанное с возведением жилья, наиболее сильно ограничивают такие негативные аспекты, как рост стоимости строительных материалов и изделий (47 и 45%), низкий уровень квалификации рабочих (33 и 32%), высокая база налогообложения (31 и 32%), конкуренция (по 22%), банковская ставка кредитования (16 и 18%) и др. [13].

Все перечисленные факторы в итоге отражаются на качестве возводимого нового жилищного фонда в стране. Все более распространенными становятся случаи, когда жилые дома сдаются с дефектами и недоработками строительных организаций такими, как протекающая кровля, трещины в стенах, их промерзание или появление плесени, наличие разного уровня пола, низкая шумоизоляция и пр. Негативным является то, что дефекты часто бывают скрытыми и проявляются только через 10-15 лет после эксплуатации [6]. На снижение качества влияют не только непрофессионально осуществляемые строительно-монтажные работы, но и применение более дешевых строительных материалов, а также их экономия. Причем застройщики далеко не всегда берут на себя обязательства гарантийного обслужи-

живания возведенных жилых помещений. Более того с 1 сентября 2025 г. вступают в силу поправки, ограничивающие сумму претензий по отделочным работам в новых жилых помещениях в размере не более 3% от стоимости договора, за исключением, если сам документ не предусматривает иные условия [10].

Следующей уже инфраструктурной проблемой для жилищного фонда является состояние ЖКХ, предназначенного осуществлять поставки качественных услуг по водоснабжению и водоотведению, данные по которому отражены в табл. 2.

Из табл. 2 можно сделать вывод, что в целом износ сетей ЖКХ значительный и его объемы практически не меняются за исследуемый период 2010-2023 гг. Наибольшее изменение коснулось канализационных сетей, количество которых нуждается в ремонте увеличилось на 7,2% в 2023 г. по сравнению с 2010 г. Причем необходимо отметить, что статистика по авариям на всех видах сетей свидетельствует об их ежегодном сокращении, что никак не увязывается с приведенными данными по нуждающимся из них в замене. Исследования [2] также говорят о том, что состояние ЖКХ в стране выступает угрозой национальной безопасности и несмотря на то, что происходит своевременное повышение коммунальных тарифов, соответствующая модернизация и обновление сетей отсутствуют, что в т.ч. приводит к снижению качества предоставляемых услуг населению.

Распространенным явлением в крупных агломерациях становится наличие уплотненной или точечной застройки в центральных районах [1], которая в целом приводит к ухудшению климата городской среды и увеличению социального напряжения в местном сообществе, за счет следующих негативно влияющих факторов: 1) подключения к сетям ЖКХ, которые при проектировании не были рассчитаны на такое количество потребителей; 2) резкого роста числа пользователей имеющих на территории

поликлиник, детских садов, школ основного и дополнительного образования; 3) отсутствия необходимого пространства для детских площадок, парковочных мест для автомобилей и пр.; 4) отступления от норм этажности новых строений по сравнению с возведенными ранее; 5) нарушения экологического баланса за счет вырубки зеленых насаждений.

К инфраструктурным проблемам жилищного фонда России необходимо отнести отсутствие соответствующей социальной и дорожной инфраструктуры в массово возводимых отдаленных городских районах. Жители испытывают проблемы с выездом, в утренние и вечерние часы на дорогах формируются пробки. При интенсивном возведении домов их социальное инфраструктурное обеспечение своевременно не осуществляется. Об этом факте свидетельствуют результаты аудита Счетной палаты Воронежской и Свердловской областей, по результатам которого отмечается, что возведение инфраструктурных объектов значительно отстает от строительства жилых помещений [9]. Более того по указанной причине на начало 2024 г. порядка 40 крупных российских городов частично или полностью приостановило выдачу разрешений на строительство из-за требований прокуратуры, которая справедливо усмотрела нарушение прав потенциальных собственников [11].

Перспективным представляется зарубежный опыт обеспечения социальной инфраструктуры в массово возводимых районах, который подразумевает получение муниципальными органами власти от застройщиков «инфраструктурного платежа» – отчисления определенного процента от стоимости 1 кв. м построенного жилья, который пополняет местный бюджет и впоследствии направляется на финансирование возведения необходимых социальных объектов. Отдельные регионы в России уже обсуждают и разрабатывают подобные инициативы в виде законодательно-нормативных актов на своих территориях (например, Новосибирская область).

Авторы [16] в своей научной работе подчеркивают, что государство не уделяло значительного внимания решению проблем ветхого и аварийного жилья, после незначительной активизации действий в период с 2013-2017 гг., в этом направлении не предпринималось усилий. Только в 2018 г. приступили к реализации первых программ

реновации, а в 2020 г. были внесены изменения в Градостроительный кодекс (ГрК) РФ и в отдельные нормативно-правовые акты с целью формирования направлений комплексного развития территорий. Именно с этого периода в стране появился аналог московской реновации в виде Региональных программ комплексного развития территорий (КРТ). Причем в отличие от привычного понимания реновации, подразумевающего снос жилого многоквартирного дома, гл. 10 ГрК предусматривает в т.ч. капитальный ремонт, модернизацию и реконструкцию, а также возведение целых жилых комплексов с необходимой социальной и дорожной инфраструктурой. Правила согласования проектов КРТ закреплены Постановлением Правительства РФ от 14.07.2021 г. №1184.

Таким образом, с 2021 г. запущенный государством механизм КРТ является наиболее перспективным и актуальным подходом в решении обозначенных выше проблем жилищного фонда регионов России и основным инструментом его дальнейшего развития. На парламентских слушаниях от 7 ноября 2024 г. отмечалось, что реализация КРТ осуществляется в 77 российских регионах с привлечением 771 территории общей площадью 16,6 тыс. га и возможностью возведения 125 млн. кв. м жилья. Также одобрено ещё 630 решений о внедрении КРТ [5].

Заключение

Результаты проведенного исследования показывают, что жилищный фонд и сети ЖКХ, построенные в советский период, характеризуются устареванием, моральным и физическим износом, их сроки эксплуатации подходят к своему завершению, соответственно необходимы как на федеральном, так и на региональном уровнях целенаправленные программы и проекты, связанные с их модернизацией и реновацией. Причем в обязательном порядке с жестким мониторингом и контролем расходования выделенных бюджетных средств.

Стейкхолдеры жилищного фонда демонстрируют различные интересы, так задача строительного бизнеса и смежных отраслей заключается в возведении жилья с максимальной прибылью для компаний, в связи с этим часто снижается качество возводимых объектов, не развиваются необходимые инфраструктурные сооружения социального, дорожного и коммунального хозяйства. Задача банковского и риэлтерско-

го бизнеса также сводится к росту доходности, что в свою очередь значительно влияет на рост цен на рынке недвижимости за последние годы.

В стратегическом контексте со стороны государства необходим комплексный подход к регулированию деятельности всех стейкхолдеров жилищного фонда и содействие в скоординированном и качественном региональном развитии, в построении комплексной интегрированной системы управления

жилищным хозяйством перспективы которой открываются благодаря механизму КРТ, запущенному с 2021 г. С точки зрения дальнейшего социально-экономического развития необходимо всесторонне согласовывать планирование жилищного строительства с мобильностью населения, промышленной планировкой, городскими функциями, инфраструктурой и т.д., а также формировать многоуровневую систему жилищного обеспечения крупных агломераций.

Библиографический список

1. Бологов И.С., Гамаюнова О.С. Проблемы уплотнительной застройки в Санкт-Петербурге // Строительство и техногенная безопасность. 2021. № 22 (74). С. 15-27.
2. Бондаренко И.А., Асланова О.А. Проблемы ЖКХ России как угроза национальной безопасности // Естественно-гуманитарные исследования (ЕГИ). 2024. №1 (51). С. 48-52.
3. Жилищный фонд России и крупнейших городских агломераций: оценка важнейших параметров текущего состояния и будущего развития / ИИП РАН. URL: http://www.forecast.ru/_ARCHIVE/Analytics/OM/REK_12_09_23.pdf (дата обращения: 01.02.2025).
4. Коммунальное хозяйство / Росстат. URL: https://rosstat.gov.ru/statistics/zhilishhnye_usloviya# (дата обращения: 03.02.2025).
5. Комплексное развитие территорий как приоритетный механизм градостроительного развития: проблемы и пути их решения / Парламентские слушания. 07.11.2024 г. URL: <http://council.gov.ru/activity/activities/parliamentary/161952/> (дата обращения: 21.02.2025).
6. Куулар Ч.Ш. Причины возникновения преждевременных дефектов в жилых зданиях, вводимых в эксплуатацию за 10-15 лет // Вестник Тувинского государственного университета. Технические и физико-математические науки. 2022. № (1) 90. С. 26-33.
7. Лукашенко Т.Р., Ефимова Е.Г. Жилищное строительство в Российской Федерации: проблемы и перспективы в условиях новой реальности // Экономика, предпринимательство и право. 2023. Т. 13, № 12. С. 5899-5914.
8. Михеева О.М., Сальников В.А. В России резко вырастет объем устаревающего жилья. Что это значит / ИИП РАН. URL: <https://ecfor.ru/publication/prognozy-vybytiya-zhilya-v-mnogokvartirnyh-domah-v-rossii/> (дата обращения: 01.02.2025).
9. Наталья Трунова указала на основные проблемы в сфере жилищного строительства / Счетная палата РФ. URL: <https://ach.gov.ru/news/natalya-trunova-ukazala-na-osnovnye-problemy-v-sfere-zhilishchnogo-stroitelstva> (дата обращения: 02.02.2025).
10. «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» Федеральный закон от 26 декабря 2024 г. №482-ФЗ. URL: <https://docs.cntd.ru/document/1310669828> (дата обращения: 02.02.2025).
11. Обзор судебной практики по вопросам обеспечения территории объектами социальной, коммунальной, транспортной инфраструктуры при реализации проектов жилищного строительства в городах России / Институт экономики города. URL: <https://www.urbanecomomics.ru/research/analytics/obzor-sudebnoy-praktiki-po-voprosam-obespecheniya-territorii-obektami-socialnoy> (дата обращения: 02.02.2025).
12. Общая площадь расселенного аварийного жилищного фонда / Минстрой РФ. URL: <https://minstroyrf.gov.ru/opendata/> (дата обращения: 11.02.2025).
13. Официальная статистика. Строительство / Росстат. URL: https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/indikator_i_DAS_4kv-2024.xlsx (дата обращения: 01.02.2025).
14. «Стратегия развития строительной отрасли и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации на период до 2030 года с прогнозом до 2035 года» утв. Распоряжением Правительства РФ от 31 октября 2022 г. №3268-р. URL: <https://docs.cntd.ru/document/352185341> (дата обращения: 01.02.2025).
15. Строительство в России. 2024: Стат. сб. / Росстат. М., 2024. 118 с.
16. Шнейдерман И.М. Проблемы ветхого и аварийного жилья в России / И.М. Шнейдерман, В.И. Гришанов, А.К. Гузанова, Н.Н. Ноздрин // Народонаселение. 2019. № 22(4). С. 18-35.

УДК 336.7

И. О. Турияница

ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханов», Москва,
e-mail: igor.turyanitsa@gmail.com

ГЕНЕЗИС РАЗВИТИЯ СЕКЬЮРИТИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИИ ФИНАНСОВОГО РЫНКА

Ключевые слова: Секьюритизация, Asset-Backed Securities, Mortgage-Backed Securities, CDO, CMO, блокчейн, SMART-контракт, токенизация, токен.

Секьюритизация, возникшая как инновационный метод структурирования активов в конце XX века, продолжает трансформировать глобальные финансовые рынки. За последние десятилетия данный механизм укрепил свои позиции, став одним из ключевых инструментов финансирования для корпораций и институтов. Динамика развития секьюритизации характеризуется не только расширением спектра базовых активов – от традиционных ипотечных кредитов до сложных долговых обязательств, – но и адаптацией её моделей к меняющимся рыночным условиям. Это способствует повышению ликвидности, распределению рисков и созданию новых инвестиционных возможностей. В рамках исследования проведён анализ эволюции секьюритизации, а также её многопланового воздействия на финансовую систему. Особый акцент сделан на взаимосвязи между технологическими инновациями (такими как блокчейн, токенизация и SMART-контракты) и оптимизацией процессов секьюритизации. Рассмотрены перспективы интеграции данных технологий, включая повышение прозрачности транзакций и минимизацию операционных издержек. Результаты работы подчёркивают потенциал технологической синергии для снижения системных рисков и увеличения эффективности структурированных финансовых продуктов. Исследование вносит вклад в дискуссию о будущем секьюритизации в условиях цифровизации для дальнейшего изучения и практического использования.

I. O. Turyanitsa

Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, e-mail: igor.turyanitsa@gmail.com

GENESIS OF SECURITIZATION DEVELOPMENT IN THE CONDITIONS OF FINANCIAL MARKET TRANSFORMATION

Keywords: Securitization, Asset-Backed Securities, Mortgage-Backed Securities, CDO, CMO, blockchain, SMART contract, tokenization, token.

Securitization, which emerged as an innovative method of asset structuring at the end of the 20th century, continues to transform global financial markets. Over the past decades, this mechanism has strengthened its position, becoming one of the key financing instruments for corporations and institutions. The dynamics of securitization development is characterized not only by the expansion of the range of underlying assets – from traditional mortgages to complex debt obligations – but also by the adaptation of its models to changing market conditions. This contributes to increased liquidity, risk allocation and the creation of new investment opportunities. The study analyzes the evolution of securitization as well as its multidimensional impact on the financial system. Particular emphasis is placed on the relationship between technological innovations (such as blockchain, tokenization and SMART contracts) and the optimization of securitization processes. Prospects for the integration of these technologies, including increased transaction transparency and minimization of transaction costs, are considered. The results emphasize the potential of technological synergies to reduce systemic risks and increase the efficiency of structured financial products. The study contributes to the debate on the future of securitization under digitalization for further study and practical application.

Введение

Секьюритизация, созданная как инновационный финансовый инструмент, на протяжении последних пяти десятилетий трансформировала глобальную финансовую систему и её институты. Будучи значимым источником повышения ликвидности банковских институтов, инструментом перераспределения рисков и новаторским механиз-

мом структурированного финансирования, секьюритизация не только оставалась популярным инструментом для участников финансового рынка, но и продолжала эволюционировать, видоизменяя и модернизируя механизм фондирования банковских институтов и привлечения денежных средств для небанковских институтов. Несмотря на то, что ипотека продолжает оставаться популярным

базовым активом для секьюритизации, подтверждая свою востребованность обширной практикой, эволюция данного механизма финансирования привела к использованию и альтернативных активов. В разные периоды признания добивались и неипотечные банковские активы, и лизинговые платежи, и будущие денежные потоки от операционной деятельности компаний.

С учетом относительно короткого периода использования секьюритизации, данный механизм успел столкнуться с рядом вызовов и последующих ограничений. Финансовый кризис 2008 года сумел раскрыть для участников финансового рынка системные риски непрозрачности работы с активами в обеспечении выпускаемых облигаций, а также подсветить значимое влияние субъектов процесса секьюритизации на последующее ценообразование и восприятие на рынке получаемых ценных бумаг.

Целью работы является рассмотрение эволюции инструмента секьюритизации с выявлением контрольных точек развития данного механизма. Особое внимание выделяется развитию секьюритизации в условиях современных финтех направлений, в частности технологий распределительного реестра, блокчейна и СМАРТ-контрактов. Автор ставит своей задачей структуризацию подхода к изучению эволюции механизма секьюритизации и используемых классов активов.

Результаты исследования и их обсуждение

Секьюритизация – это процесс конструирования новой ценной бумаги, в обеспечении которой находится актив, способный генерировать денежный поток [1]. Механизм секьюритизации впервые возник в конце XX века в Соединенных Штатах Америки. В основе и обеспечения первых выпусков секьюритизации использовался ипотечный кредит, в связи с этим ключевыми институтами в развитии и формировании нового созданного рынка являлись Ginnie Mae, Fannie Mae и Freddie Mac [2]. Ginnie Mae, также известная как Правительственная национальная ипотечная ассоциация в США, выполнила функцию гаранта в первом выпуске MBS в 1970 году. MBS (Mortgage-Backed Securities), они же ипотечные ценные бумаги, продолжили выпускаться и в последующие годы, частично видоизменяясь, тем самым создавая новые инструменты на рын-

ке ценных бумаг. Крупнейшие ипотечные агентства в Соединенных Штатах Америки, Fannie Mae и Freddie Mac, поочередно сыграли системообразующую роль в дальнейшем развитии рынка секьюритизации на базе ипотечных активов. В 1981 году Fannie Mae секьюритизировал свой первый пул ипотечных кредитов, а в 1983 году Freddie Mac выпустили первые СМО (ипотечное обязательство с обеспечением). В основе обеспечения первых СМО находились тридцатилетние ипотечные кредиты в фиксированной ставкой для заемщиков.

Параллельно с созданием первых ипотечных ценных бумаг и последующих ипотечных обязательств с обеспечением, в обиходе участников финансового рынка того времени появился термин «секьюритизация». Именно этим термином была названа сделка эмиссии ценных бумаг с участием инвестиционного банка Salomon Brothers, в обеспечении которых находился залог прав требований по ипотечным кредитам. В последующие годы термин «секьюритизация» эволюционировал от узкоспециализированного обозначения механизма структурированного финансирования до одной из ключевых и популярнейших новых концепций на фондовом рынке. Так, например, журналист The New York Times Ф. Блекли (Bleckley, F.) в 1985 году, цитируя Уильяма Бенедетто (William Benedetto), директора инвестиционного банка в брокерской компании «Dean Witter Reynolds Inc», называет секьюритизацию «новой горячей игрой в креативном финансировании» [3]. В некотором роде, данная позиция становится пророческой. В том же 1985 году формируется рынок неипотечной секьюритизации (ABS, Asset-Backed Securities). Одной из первой эмиссией ABS, в обеспечении которых находился портфель автокредитов, стала сделка с основным участником в виде компании Chrysler Financial [4].

В последующие годы на рынке секьюритизации начали проявляться и иные виды активов. К 1996 году одним из самых быстрорастущих сегментов на долговом рынке США стала секьюритизация дебиторской задолженности (L.M. LoPucki) [5]. К концу XX века участники финансового рынка стали активно сталкиваться с секьюритизацией студенческих займов [6].

В завершении двадцатого столетия рынок секьюритизации разделился на три крупные подгруппы в зависимости от типа

активов в обеспечении выпусков: ипотечные кредиты, альтернативные активы (такие как дебиторская задолженность, студенческие займы и другие), интеллектуальная собственность. Механизм секьюритизации, основанный на интеллектуальной собственности, также известный как секьюритизация будущих потоков (FFS), заключается в процессе продажи прав на неизвестные будущие потоки доходов и последующем выпуске ценной бумаги, обеспеченной данными потоками. Примерами отчуждаемых активов в механизме секьюритизации будущих потоков могут являться доходы от товарных знаков, фирменных наименований, патентов, спортивных контрактов, роялти и прочего. Первой крупной сделкой секьюритизации интеллектуальной собственности можно считать сделку Morgan Stanley Dean Witter, в рамках которой удалось привлечь 1,4 миллиарда долларов США для гоночной организации «Формула 1» [7]. Инструмент в виде секьюритизации будущих доходов активно развивался на пересечении двадцатого и двадцать первого столетия. К 2005 году, например, было успешно завершено пятнадцать сделок секьюритизации будущих доходов от фильмов на общую привлеченную сумму в более 10 миллиардов долларов США [8].

В то же время в конце XX века начал развиваться новый механизм на стыке секьюритизации активов и будущих доходов. Whole-Business Securitization (WBS) как новый специализированный тип секьюритизации возник в Англии в 1990-ых годах. В рамках данного типа сделок секьюритизируются операционные активы компаний [9]. Также в конце двадцатого столетия продолжилось развитие обеспеченных обязательств. В дополнение к уже существующим СМО (ипотечное обязательство с обеспечением, первый выпуск которого прошел в 1983 году), на рынке начали образовываться обеспеченные долговые обязательства (CDO), в частности обеспеченные кредитные обязательства (CLO). CDO – это ценные бумаги, обеспеченные диверсифицированным пулом активов, в рамках которого может быть один или несколько типов долговых обязательств, несущих кредитный риск. При эмиссии CDO участники процесса стараются достичь цели в виде необходимого для инвестора профиля риск-доходности, в дополнение позволяющий оригинатору отказаться от своих рисков [10]. В после-

дующие годы уже XXI столетия на рынке секьюритизации образовался настоящий «алфавитный суп» [6]. Инвесторам стали доступны CSO (обеспеченная синтетическая облигация, состоящая из набора синтетических активов), CFO (в основе которой находятся риски хедж-фондов и фондов прямых инвестиций), CCO (обеспеченная товарная облигация, в рамках которой приобретает риск от товарных производных финансовых инструментов), CXO (в основе которой находятся риски от обмена ставок производных финансовых инструментов).

К 2007-2008 годам фондовый рынок насчитывал обильное количество инструментов, получаемых с помощью механизма секьюритизации. Активное развитие и широкое использование синтетических CDO (разновидность классических CDO с базовым активом в виде производных финансовых активов, в том числе кредитно-дефолтных свопов, кредитных нот (CLN) и других) и «CDO в квадрате» (CDO с базовым активом в виде другого CDO) спровоцировали последующий финансовый кризис [11]. Однако после 2008 года использование синтетической секьюритизации было ограничено [12].

Несмотря на финансовый кризис и последующие санкции в использовании некоторых разновидностей секьюритизации, данный механизм продолжил активное развитие на основе актуальных трендов современности. Стоит отметить синергию инструмента секьюритизации и основных элементов устойчивого развития (ESG). В XXI веке активное распространение получила секьюритизация на основе солнечной энергии [13]. При этом важно отметить, что несмотря на развитие новых классов активов, основным типом секьюритизации по объемам эмиссии все равно считается секьюритизация ипотечных кредитов [14]. Однако современные тренды сдвинулись в сторону цифровизации и развития Индустрии 4.0. Теории цифровых финансов с финтехом, цифровыми активами и рынками пришли на смену классическим и неоклассическим теориям финансов [15]. При этом цифровизация позволяет развить архитектуру финансового рынка, усовершенствовать ее на базе уже существующей [16]. Поэтому обоснованно ожидать внедрение новых технологий в механизм секьюритизации, в частности технологий блокчейна, токенизации и цифровых активов.

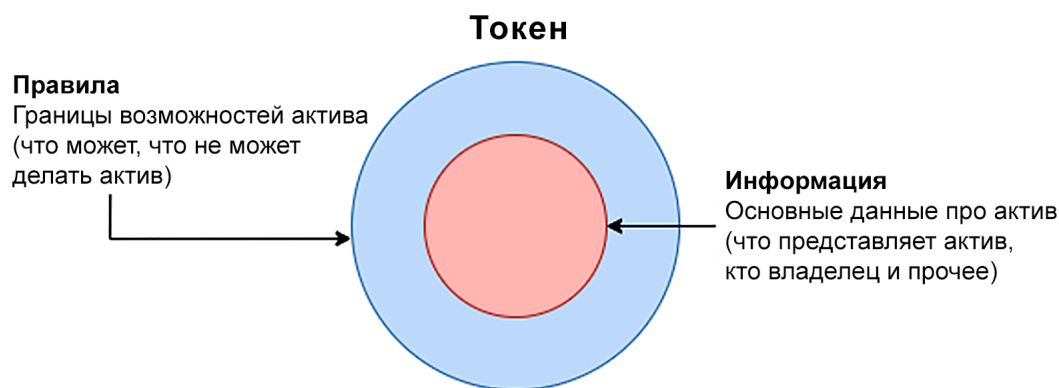


Рис. 1. Структура токена
Источник: переведено автором на основе [19]

Блокчейн – это распределительный реестр, в котором отражается общее представление сети о каждой когда-либо осуществленной транзакции [17]. По своей сути блокчейн это непрерывная цепочка записей транзакций в блоках. В каждом из таких блоков хранится информация о предыдущем и следующем блоке. Внедрение технологий блокчейн в процесс секьюритизации обоснован характерным использованием финансовыми рынками технического прогресса и перспективами улучшения расчетных процессов множества финансовых продуктов [18]. На основе блокчейн технологии существует процесс предоставления прав на активы в цифровом виде на программируемой платформе называемый токенизацией [19]. Токен состоит из двух элементов: правила и информации (рис. 1). Токен, в основе которого находятся другие активы, называется Asset-Backed Token.

По мнению ряда специалистов, внедрение технологий блокчейна и Asset-Backed Tokens в механизм секьюритизации может решить традиционные проблемы секьюритизации, в частности неипотечной, в виде асимметрии информации, неточных рейтингов эмиссионных бумаг и низкой ликвидности инструментов [20]. При этом это не единственные затруднения, которые могут быть решены за счет цифровизации процесса секьюритизации. Важно также отметить следующие предполагаемые преимущества [21]:

- Повышение прозрачности за счет наличия блоков с юридическими, оценочными данными, отдельными данными об активах в обеспечении и дальнейшее увеличение

доверия инвесторов к выпускаемым ценным бумагам.

- Повышение пропускной способности с помощью снижения количества посредников при эмиссии, сокращение материальных и человеческих ресурсов за счет автоматического выполнения СМАРТ-контрактов при соблюдении определенных условий.

- Ускорение расчетов при использовании токенов вместо традиционных ценных бумаг и уменьшение привязки ко времени работы биржи в связи с возможностью выполнять торговые операции с токенизированными активами на постоянной основе в любое время при поддержке СМАРТ-контрактов.

- Автоматическое отслеживание и поддержание изменений в пуле секьюритизированных активов, ведение платежных записей инвесторов и вкладчиков в цифровом виде, формирование прозрачного и более точного рейтинга эмиссионных ценных бумаг при секьюритизации с помощью блокчейн технологий.

Внедрение блокчейн в финансовый рынок Российской Федерации также имеет место быть. В связи с развитием рынка цифровых финансовых активов (ЦФА) Банк России ввел понятие «цифровая секьюритизация», которое обозначает выпуск и передачу ЦФА, обеспеченных задолженностью третьих лиц [22]. В свою очередь сами ЦФА являются цифровыми правами, включающие денежные требования и ряд прочих прав [23].

При активном развитии цифровой секьюритизации в России возможны такие преимущества, как ускорение реализации сделки, удешевление обслуживания проекта и привлечение новых инвесторов [24].

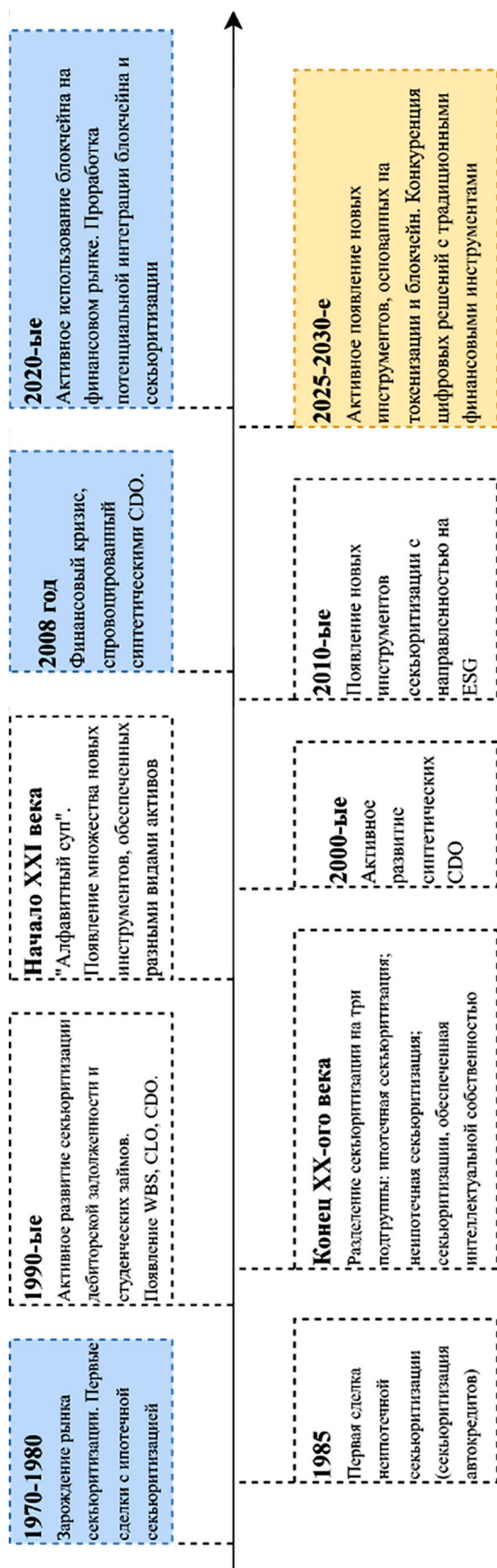


Рис. 2. Этапы развития секьюритизации в мире
Источник: составлено автором

Это обосновано автоматизацией всех необходимых расчетов и документов, прозрачностью активов в пуле обеспечения. Стоит также отметить, что в связи с динамичным развитием рынка ЦФА, цифровые инструменты со временем имеют шансы дополнить классические финансовые инструменты, в частности это утверждение актуально и для цифровой секьюритизации [25].

Отмечая вышеизложенные преимущества внедрения блокчейн технологий в процесс секьюритизации, автор считает, что подобная синергия относительно популярного финансового продукта или механизма финансирования как секьюритизация с современными технологиями способна дать импульс для дальнейших модернизации и развития не только самого процесса эмиссии ценных бумаг с обеспечением отчуждаемых активов, но и финансового рынка в целом. Удешевление эмиссии и ускорение процесса выпуска ценных бумаг при секьюритизации активов способно стать катализатором дальнейшего использования эмитентами данного механизма. Поэтому по мнению автора следующим этапом развития секьюритизации станет цифровая секьюритизация (рис. 2).

Заключение

Несмотря на относительно недавнее возникновение такого механизма финансирования как секьюритизация, финансовые инструменты на его основе обрели массовое распространение среди участников финансового рынка. В связи с этим секьюритизация активно модернизировалась, предлагая новые способы привлечения денежных средств на базе различных классов активов. Несмотря на негативные последствия подобного развития в виде финансового кризиса 2007-2008 годов, вызванного в том числе развитием синтетических CDO, рынок не отказался от дальнейшего использования секьюритизации активов.

Однако рынок секьюритизации может видоизмениться с учетом развития блокчейн. С помощью синергии современных технологий распределительных реестров и механизма секьюритизации, эмитенты и инвесторы могут получить ряд преимуществ, в том числе ускорение эмиссии ценных бумаг, повышение прозрачности и ликвидности, автоматизацию процесса сделки и круглосуточную доступность для осуществления купли-продажи инструмента.

Библиографический список

1. Туряница И.О. Тип финансовой системы и развитие секьюритизации: вопросы взаимодействия // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2024. № 9-2. С. 332-337. DOI: 10.17513/vaael.3740.
2. Stone C.A., Zissu A. The Securitization Markets Handbook: Structures and Dynamics of Mortgage- and Asset-backed Securities. 2nd ed. 2012. 447 p.
3. Bleckley F. Hot new game in financing // The New York Times. 1985. June 14. URL: <https://www.nytimes.com/1985/06/04/business/hot-new-game-in-financing.html> (дата обращения: 10.02.2025).
4. Ценные бумаги, обеспеченные ипотекой и активами / Под ред. Лакхбира Хейра; Пер. с англ. М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. 416 с.
5. LoPucki L.M. The death of liability // Yale Law Journal. 1996. Vol. 106. P. 1–24.
6. Buchanan B.G. Securitization and the Global Economy. History and Prospects for the Future. 2017. 251 p.
7. Brandman J. IP securitization: And the bond played on // Global Finance. 1999. No. 13. P. 66–67.
8. Eisbruck J. H. Blockbuster or flop? The history and evolution of film receivables securitization, 1995–2005 // Journal of Structured Finance. 2005. Fall. P. 11–16.
9. Тарасов А. Сделки LBO: экономика, структурирование и секьюритизация // Энциклопедия российской секьюритизации. М., 2021. С. 120–127.
10. Marcantoni E. Collateralized Debt Obligations. A Moment Matching Pricing Technique based on Copula Functions. 2014. 93 p.
11. Вулф Мартин. Сдвиги и шоки: чему нас научил и еще должен научить финансовый кризис / пер. с англ. А. Гусев; научный редактор перевода Е. Головляницына. М.: Изд-во Института Гайдара, 2016 512 с.
12. Калмыков В.В. Развитие инструментария финансового инжиниринга в посткризисных условиях: дис. ... канд экон наук. М., 2016. 209 с. [Электронный ресурс]. URL: https://www.mirkin.ru/_docs/dissert106.pdf (дата обращения: 10.02.2025).
13. Газман В.Д. Секьюритизация лизинговых активов в солнечной энергетике // Экономический журнал Высшей школы экономики. 2023. Т. 27, № 4. С. 574-593.

14. Турияница И.О. Влияние ипотечной секьюритизации на ипотечный рынок в Российской Федерации. Определение актуальных рисков для ипотечного рынка и ипотечной секьюритизации // Финансовые рынки и банки. 2023. № 4. С. 114-119.
15. Фрумина С.В., Хоминич И.П., Челухина Н.Ф. Современные финансовые рынки в условиях нарастания глобальных рисков / мнение экспертов РЭУ им. Г.В. Плеханова // Банковские услуги. 2023. № 5. С. 2-13. DOI: 10.36992/2075-1915_2023_5_2.
16. Фрумина С.В., Галанов В.А. Архитектура цифрового финансового рынка // Сибирская финансовая школа. 2023. № 3(151). С. 67-74. DOI: 10.34020/1993-4386-2023-3-67-74.
17. Тапскотт Д., Тапскотт А. Технология блокчейн: то, что движет финансовой революцией сегодня / пер. с англ. К. Шашковой, Е. Ряхиной. М.: Эксмо, 2017. 448 с.
18. Генкин А., Михеев А. Блокчейн: Как это работает и что ждет нас завтра. М.: Альпина Паблишер, 2018. 592 с.
19. The role of securitization in tokenized assets [Электронный ресурс]. URL: https://assets-global.website-files.com/651206970b81ddcea1edf1ea/6536e1b1436cbc683707a4f4_securization-in-tokenized-assets.pdf (дата обращения: 10.02.2025).
20. Pan W., Qiu M. Application of blockchain in asset-backed securitization // 2020 IEEE 6th Intl Conference on Big Data Security on Cloud (BigDataSecurity). IEEE, 2020. P. 71–76.
21. Ashish Kumar, Rohit Kumar Sachan, Divya Singh, Rachna Jain. Analysis of Block Chain Applications in Asset Backed Securitization System // Procedia Computer Science. 2024. P. 147-153.
22. Банк России. Развитие рынка цифровых активов в Российской Федерации. Доклад для общественных консультаций [Электронный ресурс]. 2022. URL: https://www.cbr.ru/Content/Document/File/141991/Consultation_Paper_07112022.pdf (дата обращения: 10.02.2025).
23. Федеральному закону «О цифровых финансовых активах, цифровой валюте и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 31.07.2020 N 259-ФЗ.
24. Самохвалов С., Веролайнен А., Бельченко Л., Кашицын П. Значение цифровых финансовых активов для рынка секьюритизации // Совместный материал «Эксперт РА» и юридической фирмы «Меллинг, Войтишкин и партнеры». 2023. [Электронный ресурс]. URL: <https://raexpert.ru/docbank/835/f9a/1c2/9deba08f6eb51c230c869dd.pdf> (дата обращения: 10.02.2025).
25. Самохвалов С. Цифровая секьюритизация – с чего начать? // Энциклопедия российской секьюритизации. 2023. С. 74–77.

УДК 336.63

Е. Б. Тютюкина

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

Р. Р. Беюсов

ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»,
Москва, e-mail: rbeyusov@inbox.ru

Д. А. Газизова

ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»,
Москва, e-mail: gazizovalk@yandex.ru

М. Б. Изабакарова

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

А. В. Малышева

ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»,
Москва, e-mail: 223241@edu.fa.ru

СОСТОЯНИЕ ВЕНЧУРНОГО РЫНКА РОССИИ: ЭКСПРЕСС-АНАЛИЗ И ПРОГНОЗ

Ключевые слова: венчурный рынок, венчурные инвесторы, стадии венчурного бизнеса, раунды финансирования, объем венчурных инвестиций, количество сделок, средний чек сделки.

В статье проводится экспресс-анализ состояния венчурного рынка России за последние пять лет, на которые приходится период пандемии, начало специальной военной операции, и все это в условиях нарастающих внешних санкций. Предметом исследования являются инвестиционные процессы на российском венчурном рынке. В результате исследования выявлена волатильность российского венчурного рынка по всем его характеристикам: объему инвестиций, количеству сделок, среднему чеку, а также предпочтениям венчурных инвесторов по отраслевому составу инвестиций и стадиям венчурного бизнеса. Тем не менее, в течение всего анализируемого периода по объему инвестиций и среднему чеку (после иностранных инвесторов до 2021 г.) лидировали частные фонды, по количеству сделок – частные фонды (2019-2021 гг.) и бизнес-ангелы (2022-2024 гг.). Традиционно по мере продвижения по стадиям венчурного бизнеса растет объем инвестиций и средний чек при снижении количества сделок. Следует отметить позитивную роль государства в финансовой поддержке начальных стадий венчурного бизнеса, реализуемой через государственные фонды и корпорации, а также нефинансовой через акселераторы. В ближайшие два года, на наш взгляд, ситуация на российском венчурном рынке принципиальным образом не изменится.

Е.В. Tyutyukina

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

R.R. Beyusov

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

D.A. Gazizova

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

M.B. Izabakarova

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

A.V. Malysheva

Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow,
e-mail: 223241@edu.fa.ru

THE STATE OF THE RUSSIAN VENTURE CAPITAL MARKET: EXPRESS ANALYSIS AND FORECAST

Keywords: venture market, venture investors, stages of venture business, financing rounds, volume of venture investments, number of transactions, average transaction receipt.

The article provides an express analysis of the state of the Russian venture capital market over the past five years, which include the pandemic period, the beginning of a special military operation, and all this in the context of increasing external sanctions. The subject of the study is investment processes in the Russian venture capital market. The study revealed the volatility of the Russian venture capital market in all its characteristics: the volume of investments, the number of transactions, the average check, as well as the preferences of venture investors by industry composition of investments and stages of venture business. Nevertheless, during the entire analyzed period, private funds led in terms of investment volume and average check (after foreign investors until 2021), while private funds (2019-2021) and business angels (2022-2024) led in terms of the number of transactions. Traditionally, as the venture business progresses, the volume of investments and the average check grow with a decrease in the number of transactions. It should be noted the positive role of the state in financial support of the initial stages of venture business, implemented through state funds and corporations, as well as non-financial through accelerators. In our opinion, the situation in the Russian venture capital market will not fundamentally change in the next two years.

Введение

Информационно-аналитическими источниками о состоянии венчурного рынка России, являются: Агентство инноваций Москвы [1], Ассоциация венчурного инвестирования (РАВИ) [2], а также Венчурная Евразия. Следует отметить также исследования авторов, анализирующих и прогнозирующих различные аспекты венчурного рынка. Так, Л.А. Селютин анализирует активность фондов прямых и венчурных инвестиций [3]. В исследовании В. Селизаровой делается прогноз инвестиций в стартапы [4]. В работах Е.Д. Сафроновой [5], В.В. Коокуевой и А.Б. Даваевой [6] рассматриваются особенности, проблемы и перспективы развития венчурного финансирования. Исследованию влияния факторов на развитие венчурных инвестиций в России посвящены работы Ф.Э. Павловича [7], М.Е. Коноваловой и др. [8] Влияние санкций на состояние венчурного рынка исследовали О.А. Дзюрдзя и др. [9].

Цель исследования – дать основные и наиболее значимые характеристики состояния российского венчурного рынка за последние пять лет, позволяющие выявить микро-тенденции и составить краткосрочные прогнозы.

Научной новизной данного исследования, отличающего его от других работ, посвященных венчурному рынку, является: фокус на кризисном периоде последних пяти лет, учет результатов влияния пандемии, СВО и санкций на российский венчурный рынок. В отличие от более общих работ,

данное исследование предлагает оперативный экспресс-анализ и краткосрочный прогноз на ближайшие два года, выявляя микро-тенденции, что позволяет детально отслеживать изменения на рынке. Уникальность подхода заключается в анализе объемов инвестиций, количества сделок и среднего чека для различных типов инвесторов, позволяя оценить их вклад в развитие рынка. Особое внимание уделяется волатильности рынка в текущей ситуации. Подчеркивается позитивная роль государства в поддержке начинающих венчурных проектов.

Материалы и методы исследования

Анализ тенденций развития российского венчурного рынка осуществлялся с использованием общенаучных методов познания: системного подхода, структурного метода, а также группировки и обобщения. Прогноз развития венчурного рынка проводился с использованием методов дедукции и индукции, а также контент-анализа.

Результаты исследования и их обсуждение

Введение санкций и изменения в геополитической обстановке оказали значительное негативное влияние на российский венчурный рынок. Наблюдается существенное сокращение объемов инвестиций, особенно со стороны иностранных фондов. Это связано с тем, что рынок был тесно интегрирован в глобальные финансовые потоки.

Вместе с тем, участники рынка пытаются адаптироваться к новым условиям, ищут альтернативные источники финансирования, например, в странах Ближнего Востока и Азии. Также наблюдается тенденция к импортозамещению, что создает новые возможности для отечественных стартапов, стремящихся занять освободившиеся ниши на рынке. В рамках данного исследования объектами являются:

- субъекты венчурного бизнеса – хозяйствующие субъекты, реализующие инновационные проекты на разных стадиях жизненного цикла (венчурный бизнес), для финансирования которых привлекают капитал на венчурном рынке;
- венчурные инвесторы – субъекты, предоставляющие капитал субъектам венчурного бизнеса на венчурном рынке;

- раунды финансирования, соотносённые со стадиями венчурного бизнеса (таблица).

Динамика объема инвестиций в разрезе венчурных инвесторов в России представлена на рисунке 1.

За анализируемый период наиболее благоприятным для венчурного рынка (с позиции объемов инвестиций, количества и среднего чека сделок) был 2021 г. Это стало результатом влияния целого ряда факторов: общим оживлением инвестиционной активности в стране, соответственно, притоком нового капитала от венчурных инвесторов, активизацией процессов объединения бизнес-ангелов, реальной возможностью выхода венчурных инвесторов через IPO. Прогнозировалось, что рост венчурных инвестиций будет продолжаться еще в течение 2-3 лет, однако с 2022 г. ситуация изменилась.

Соотнесение со стадиями венчурного бизнеса раундов финансирования

Раунды финансирования	Стадии венчурного бизнеса
Pre-Seed	предпосевная стадия (Pre-Seed stage)
Seed	посевная стадия (Seed stage)
Раунд А	стартап (Start stage)
Раунд В	рост (Early stage)
	экспансия (Expansion stage)
Раунд С+	зрелость и выход (Late stage)

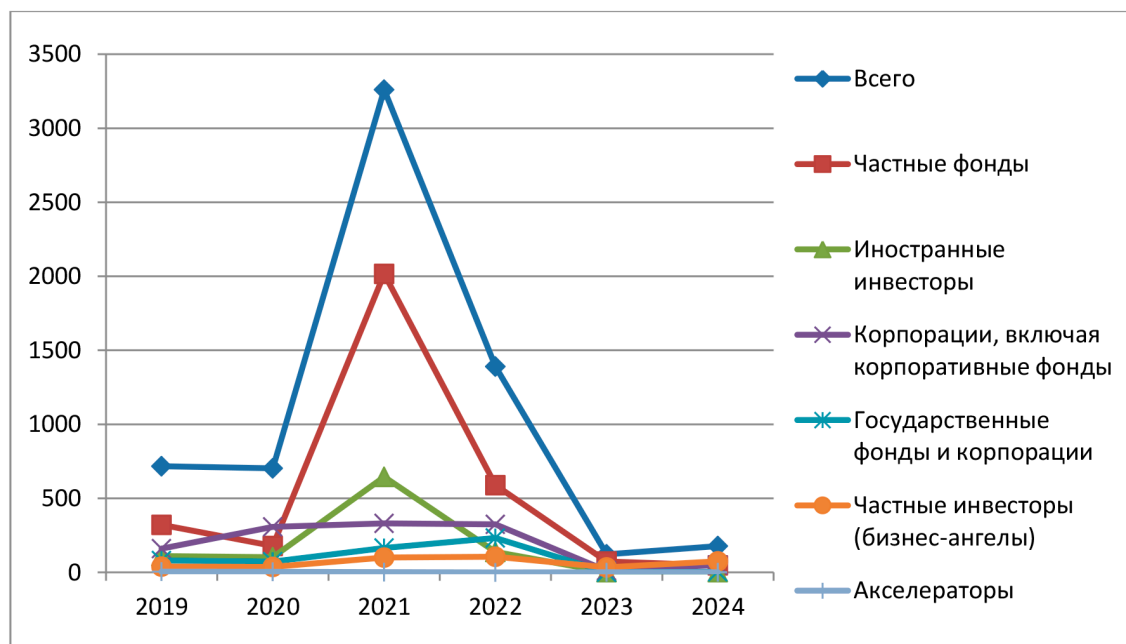


Рис. 1. Объемы инвестиций венчурных инвесторов на венчурном рынке России за 2019-2024 гг., \$млн
Источник: составлено авторами по данным [1]

Объем венчурных инвестиций существенно менялся по годам: обусловленное пандемией сокращение в 2020 г., значительный рост (более чем в три раза) в 2021 г., сокращение в 2022 и 2023 гг. (почти в шесть и пять раз соответственно), рост на 45% в 2024 г. Лидерами по объемам инвестиций за анализируемый период были частные

фонды (от 25,5 до 61,8% общего объема), корпорации (от 9,84 до 43,7%) и иностранные инвесторы в 2021 г. (почти 20%).

Количество сделок, наоборот, имело тенденцию роста, и, сократившись в 2022 г. в 2,2 раза, вновь выросло в 2023 г. почти на 30%, но снова показало волатильность в 2024 г. (рис. 2).

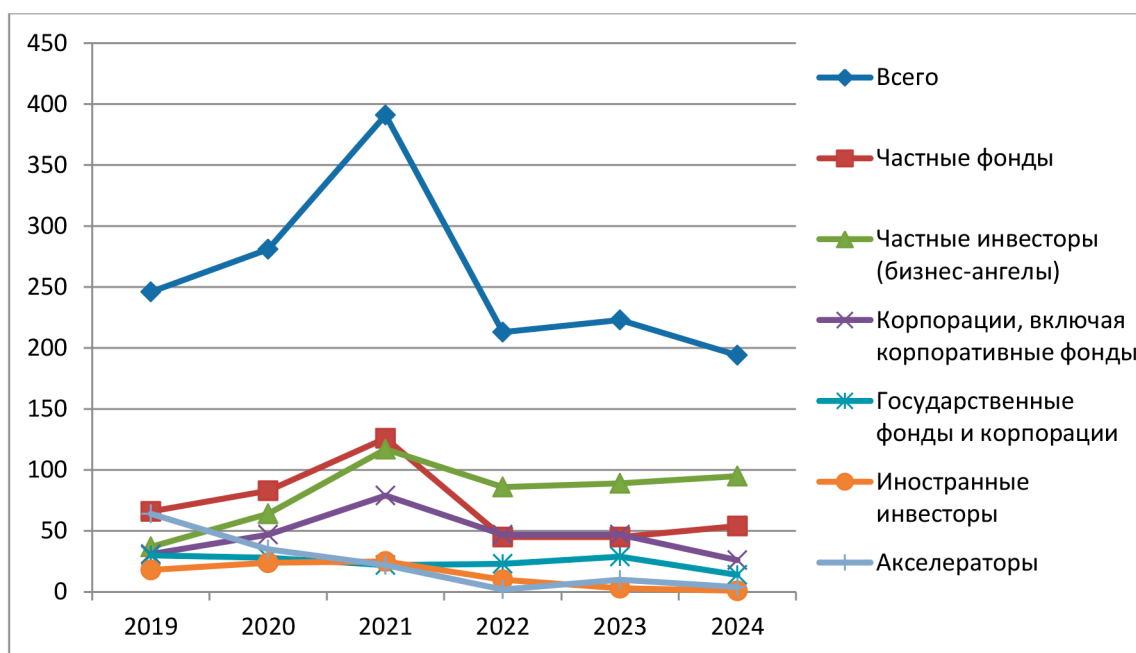


Рис. 2. Количество сделок с участием венчурных инвесторов на венчурном рынке России за 2019-2024 гг., единиц
Источник: составлено авторами по данным [1]

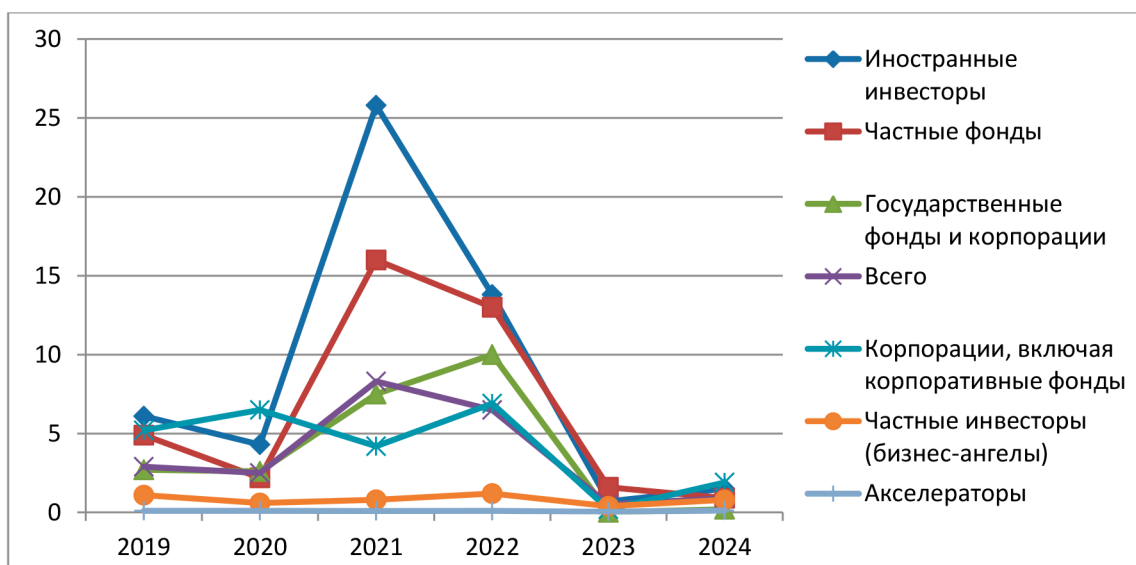


Рис. 3. Средний чек сделки венчурных инвесторов на венчурном рынке России в 2019-2024 гг., \$млн
Источник: составлено авторами по данным [1]

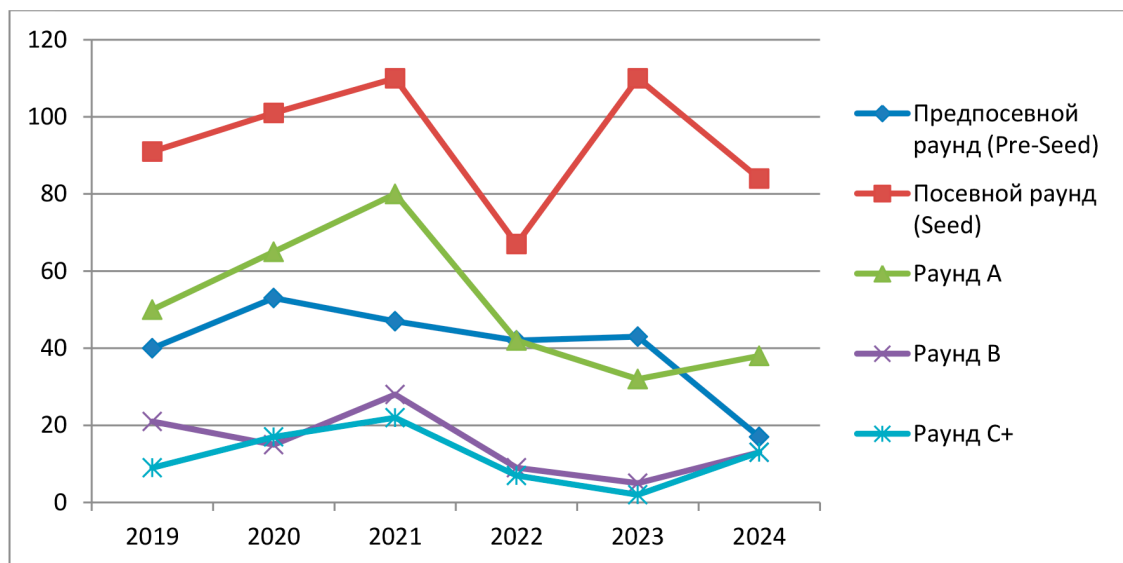


Рис. 4. Количество сделок на разных раундах финансирования венчурного бизнеса в России за 2019-2024 гг., единиц.
Источник: составлено авторами по данным [1]

По количеству сделок за анализируемый период лидерами являются частные фонды (от 20,1 до 32,2% общего количества), частные инвесторы (от 15 до 48,9%) и корпорации (от 12,6 до 22,1%).

Наиболее крупные сделки до 2022 г. включительно совершались с участием иностранных инвесторов (от 4,3 до 25,8 \$млн), а также частных фондов (от 0,9 до 16 \$млн) и государственных фондов (от 0,01 до 10 \$млн) (рис. 3).

По мере продвижения по стадиям венчурного бизнеса за анализируемый период:

- объемы инвестиций увеличиваются. Так, в 2021 г. они составили на: предпосевной (7,1 \$млн), посевной (45 \$млн), стартапе (454 \$млн), экспансии (501 \$млн), зрелости и выходе (1 609 \$млн);

- количество сделок сокращается: на стадии посева наибольшее, на стадии зрелости и выхода минимальное (рис. 4);

- соответственно, растет средний чек сделки: предпосевная (0,054 до 0,181 \$млн), посевная (от 0,321 до 0,709 \$млн), стартап (1,0 до 5,81 \$млн), экспансия (1,4 до 17,89 \$млн), зрелость и выход (1,5 до 128,57 \$млн).

Следует отметить, что 2020 год, благодаря ковидным ограничениям, стал годом развития стартапов по созданию сервисов доставки еды, онлайн-обучения, онлайн-развлечений, видеосвязи, телемедицины и др. Определились компании со стратегией на технологические М&А (Сбербанк,

Альфа-банк, Северсталь, Яндекс, Mail и др.). Появилась также тенденция объединения корпоративных инвесторов для поиска перспективных компаний на новых рынках (например, компании X5 Retail Group, Билайн, М.Видео-Эльдорадо, Hoff создали компанию «Retail Innovation Tech Alliance, которая будет заниматься поиском и внедрением инноваций»). Что касается венчурных инвесторов, то, несмотря на приостановку большинства акселерационных программ, появились новые акселераторы (ForestTech, GreenTech Startup Booster, MGNTech (Сколково), EngeneeringTech). При этом большую заинтересованность акселераторы проявили не к стартапам, а к возможности их интеграции в производственные системы. Среди корпоративных венчурных инвесторов самым активным была компания MAIL.RU GROUP, заключившая шесть сделок на общую сумму \$91,8 млн. Среди государственных фондов наибольшее количество сделок совершили «Фонд развития венчурного инвестирования города Москвы», «Венчурный фонд Республики Татарстан» и VEB Ventures. Иностранные инвесторы проявили интерес к проектам онлайн-образования (платформа аналитики для систем обучения IntelliBoard, образовательная платформа Lectera, онлайн-школа английского языка Novakid и др.).

В 2021 г. венчурный рынок, как в России, так и в мире, показал рост. Инвесторы про-

явили интерес к стадии посева (фонд Pulsar VC вложил в восемь компаний, Акселератор Moscow Seed Fund в шесть, венчурный фонд Kirov Group Ventures в три компании) и к следующим видам венчурного бизнеса: игры, платформы (для дистанционного обучения, грузоперевозок, трейдинга и др.), сфера развлечений, кибербезопасность, базы данных, производство экологичной продукции. Активизировались бизнес-ангелы, в том числе в результате их объединения в ангельские клубы (Синдикат, Dome Foundation, СОБА). В связи с реорганизацией институтов развития инвестиции государственных фондов сократились. Наиболее активными были частные фонды, иностранные инвесторы, корпорации (корпоративные венчурные фонды).

Российский венчурный рынок в 2022 г. характеризовался волатильностью. Венчурные инвесторы проявили интерес к программному обеспечению для бизнеса, транспортную логистику, электронную коммерцию. Иностранные инвесторы практически перестали финансировать российские проекты. Корпорации переключились на M&A (по причине продаж международными компаниями своих российских подразделений), а также поиск скаутинговых программ. Наиболее активными были частные фонды (например, Kama Flow инвестировала в 13 компаний), активизировались также государственные фонды (Moscow Seed Fund, VEB Ventures, ФРИИ, РФПИ). Венчурные инвесторы стали отдавать предпочтение проектам, способным выплачивать дивиденды, в отличие от прежних ожиданий роста капитализации стартапов.

Следует отметить, что 2023 г. (начиная со второго полугодия) стал годом оживления венчурного рынка в России по количеству сделок. Венчурные инвесторы проявили интерес к наукоемким стартапам, а также проектам в сфере биотехнологии, созданию платформ (в медицине, образовании, коммерции, FinTech, играх). Необходимо отметить возросший интерес к краудфандинговым платформам, с использованием которых было профинансировано 10 венчурных сделок. Активизировались акселераторы, созданные при участии государства (Евразийского центра инноваций и ФРИИ), частные фонды (в частности, Восход, Kama Flow) и частные инвесторы (ангелы). Объем инвестиций у корпоративных инвесторов практически не изменился, однако они

стали реже раскрывать информацию о сделках (надо понимать, с целью минимизации рисков попадания под санкции). Государственные фонды снизили свою активность, переключившись на поддержку молодых компаний (Фонд развития венчурного инвестирования города Москвы, Инвестиционно-венчурный фонд Республики Татарстан). Иностранные инвесторы продолжили тренд на сокращение, а в их составе стали преобладать инвесторы из стран Азии и СНГ.

В 2024 г. венчурный рынок, как в России, так и в мире, показал рост. Отраслевые предпочтения инвесторов были следующими: вновь вернулся интерес к программному обеспечению; стабильными остаются образовательные и медицинские технологии, транспорт и логистика; появились новые предпочтения (потребительские товары/ услуги, туризм, недвижимость, медиа и развлечения). Следует отметить, что в 2024 году продолжилась тенденция сокращения активных инвесторов (на 17%). Бизнес-ангелы, как и корпоративные инвесторы переключились на финансирование более поздних стадий (по 63% инвестиций). При этом последние предпочитали сделки M&A. Частные и государственные фонды, наоборот, инвестировали в ранние стадии венчурного бизнеса (соответственно 58 и 75%).

Основными тенденциями на 2025-2026 гг., на наш взгляд, должны стать:

1) незначительный рост на венчурном рынке:

- объемов и количества сделок (хотя возможно, что не вся информация будет раскрыта);

- инвестиций на посевной стадии, поскольку это наилучший вариант выйти «в плюс» на более поздней стадии;

- корпоративных инвесторов (хотя возможно, что не вся информация будет раскрыта);

2) относительная стабильность государственных фондов, которые будут сфокусированы на молодых компаниях;

3) активизация деятельности:

- частных инвесторов (бизнес-ангелов) в результате развития различных венчурных инструментов, а также повышения финансовой грамотности розничных инвесторов;

- акселераторов, созданных при участии государства, поскольку они становятся все более значимыми для поддержки проектов;

4) относительный рост IPO и pre-IPO в качестве формы экзита стартапов.

Заключение

За последние пять лет российский венчурный рынок был волатильным по всем показателям: объему инвестиций, количеству сделок, среднему чеку, отраслевому составу инвестиций, количеству и объему сделок на разных стадиях венчурного бизнеса, активности и предпочтениям венчурных инвесторов. Четко выделяются три периода, которые можно охарактеризовать следующим образом: 2019-2020 гг. (умеренная стабильность), 2021 г. (активный рост), 2022-2024 гг. (стабилизация после падения). При этом каждый имеет свои особенности, прежде всего, в предпочтениях венчурных инвесторов, а именно, отраслевых и стадий инвестирования. В то же время общими для всех периодов являются: 1) лидерство: частных фондов и корпораций – по объему инвестиций; частных фондов и частных инвесторов – по количеству сделок; частных фондов, корпораций и государственных фондов – по среднему чеку; 2) рост объ-

ема инвестиций при снижении количества сделок по мере продвижения по стадиям венчурного бизнеса; 3) участие государства в соответствии с рыночной ситуацией, а именно, финансовая поддержка после падения рынка, прежде всего, начальных стадий венчурного бизнеса, а также поддержка через акселераторы с государственным участием.

На наш взгляд, на ближайшие два года ситуация принципиальным образом не изменится: возможен незначительный рост объемов инвестиций и числа сделок; активизация бизнес-ангелов; рост выходов как результат увеличения сделок на начальных стадиях венчурного бизнеса в 2025-2026 гг.

В целом, данное исследование представляет собой актуальный и детализированный анализ текущей ситуации на российском венчурном рынке в условиях кризиса, с акцентом на микро-тенденции, роли различных типов инвесторов и кратким прогнозом на ближайшее будущее.

Библиографический список

1. Рынок венчурных инвестиций России 2024. ГБУ «Агентство инноваций Москвы». URL: http://portal.inno.msk.ru/uploads/agency-sites/analytics/research/На_сайт_Venture_report_Russia_2024_финал_13_03_23_00.pdf/ (дата обращения: 13.02.2025).
2. Обзор венчурные инвестиции. 2023. URL: <http://rvca.ru/upload/files/lib/RVCA-yearbook-2023-Russian-PE-and-VC-market-review-ru.pdf> (дата обращения: 13.02.2025).
3. Селютин Л.А. Анализ активности фондов прямых и венчурных инвестиций в России в условиях санкций // Вестник Российского нового университета. Серия: человек и общество. 2023. № 3. С. 103-109.
4. Селизарова В. Инвестиции в стартапы в России могут оказаться рекордно низкими в 2023 году // Forbes.ru. 2023. 23 марта. URL: <http://www.forbes.ru/svoi-biznes/486532-investicii-v-startapy-v-rossii-mogut-okazat-sa-rekordno-nizkimi-v-2023-godu> (дата обращения: 13.02.2025).
5. Сафронова Е.Д. Особенности и перспективы развития венчурного финансирования в России // Экономика: вчера, сегодня, завтра. 2024. Т. 14, № 1-1. С. 334-340.
6. Коокуева В.В., Даваева А.Б. Основные проблемы и перспективы развития венчурного финансирования в России // Научные исследования и разработки. Экономика фирмы. 2024. Т. 13, № 4. С. 93-101.
7. Павлович Ф.Э. Факторы развития венчурных инвестиций в Российской Федерации // Финансовые рынки и банки. 2025. № 1. С. 249-253.
8. Коновалова М.Е., Жиронкин С.А., Агузарова Л.А. Факторы и условия, определяющие развитие венчурного рынка России // Вопросы экономики и права. 2024. № 196. С. 39-44.
9. Дзюрдзя О.А., Скубрий Е.В., Яхьяев М.А. Состояние и перспективы развития отечественного венчурного рынка в условиях санкционного давления // Инновации и инвестиции. 2024. № 2. С. 530-533.

УДК 330.342.22

А. П. Щербаков

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

А. В. Дубровский

ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»;
Московский международный университет, Москва, e-mail: dav-rgsu@yandex.ru

ЦИФРОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ФОРМИРОВАНИИ ЭФФЕКТИВНОЙ СТРАТЕГИИ ТРАНСФОРМАЦИИ РЫНКА ТРУДА И ЗАНЯТОСТИ

Ключевые слова: цифровые технологии, рынок труда, автоматизация, производительность труда, рабочие места.

В статье рассматриваются тенденции влияния цифровых технологий на трансформацию рынка труда и занятость. Раскрыты риски внедрения цифровых технологий и быстрых технологических изменений, связанные с сокращением рабочих мест в традиционных отраслях, необходимостью переобучения персонала. Наряду с этим выявлены позитивные аспекты внедрения цифровых технологий, включая рост производительности, оптимизацию логистических и производственных процессов, а также появление новых рабочих мест в сфере разработки программного обеспечения и анализа данных. Уделено внимание этическим и правовым вызовам, таким как дискриминация при отборе персонала и защита персональных данных. На основании рассмотрения международного опыта (США, Европа, Китай, Южная Корея), позволяющий сравнить стратегии развития и регулирования рынка труда, раскрыты варианты успешного внедрения цифровых технологий в промышленности, транспорте и финансовом секторе, сельском хозяйстве. Представлена оценка перспектив развития российского рынка труда с учётом цифровых технологий, подчёркивая важность комплексного подхода: реформ образования, законодательного регулирования, поддержки малого и среднего бизнеса и обеспечения социальной защиты работников. Полученные результаты могут быть использованы государственными органами, образовательными учреждениями и компаниями для формирования политики, направленной на эффективную и ответственную интеграцию цифровых технологий в экономику страны.

A. P. Shcherbakov

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

A. V. Dubrovsky

Financial University under the Government of the Russian Federation;
Moscow International University, Moscow, e-mail: dav-rgsu@yandex.ru

DIGITAL TECHNOLOGIES IN THE FORMATION OF AN EFFECTIVE STRATEGY FOR TRANSFORMING THE LABOR AND EMPLOYMENT MARKET

Keywords: digital technologies, labor market, automation, labor productivity, jobs.

The article examines the trends in the influence of digital technologies on the transformation of the labor market and employment. The risks of introducing digital technologies and rapid technological changes associated with job cuts in traditional industries and the need to retrain personnel are revealed. Along with this, positive aspects of introducing digital technologies are identified, including increased productivity, optimization of logistics and production processes, as well as the emergence of new jobs in software development and data analysis. Attention is paid to ethical and legal challenges, such as discrimination in personnel selection and the protection of personal data. Based on the consideration of international experience (USA, Europe, China, South Korea), which allows comparing strategies for the development and regulation of the labor market, options for the successful implementation of digital technologies in industry, transport and the financial sector, and agriculture are revealed. An assessment of the prospects for the development of the Russian labor market is presented, taking into account digital technologies, emphasizing the importance of an integrated approach: educational reforms, legislative regulation, support for small and medium-sized businesses and ensuring social protection of workers. The results obtained can be used by government agencies, educational institutions and companies to formulate policies aimed at the effective and responsible integration of digital technologies into the country's economy.

Введение

Цифровые технологии становятся одним из ключевых факторов трансформации мировой экономики и общества, в значительной степени определяя будущее рынка труда и занятости. Технологические достижения приводят к заметному росту производительности, оптимизации логистических процессов и созданию новых рабочих мест в высокотехнологичных сегментах. В результате совершенствования алгоритмов машинного обучения и робототехники изменяются не только методы производства и обслуживания, но и профессиональные требования к работникам. Вместе с тем цифровые технологии вызывают ряд социальных и экономических вызовов, в том числе сокращение рабочих мест в традиционных отраслях, повышение требований к квалификации персонала и необходимость регулирования рисков, связанных с безопасностью данных и этикой. В отечественной экономике внедрение цифровых технологий набирает темпы, отражая мировые тренды. Предприятия активно используют роботизированные линии и интеллектуальные системы в промышленности, агропромышленном комплексе, транспорте и сфере услуг. В то же время, несмотря на позитивный эффект цифровизации, сохраняются неопределённости относительно темпов, масштабов и направлений автоматизации, а следовательно и занятости.

Цель исследования заключается в анализе влияния цифровых технологий на трансформацию рынка труда с учётом позитивных и негативных последствий, а также международного опыта. Рассмотрение существующих практик и инициатив, включая образовательные программы, правовое регулирование, меры государственной поддержки и роли бизнеса, может служить основой для разработки стратегий по эффективному использованию потенциала цифровых технологий при сохранении социальной стабильности и росте конкурентоспособности страны.

Материал и методы исследования

Информационной базой в статье послужили статистические данные в части прогнозов рынка труда занятости в различных отраслях экономики, а также оценки представителей крупного бизнеса, дающие видение решения стратегических задач. В процессе исследования применялись сле-

дующие методы: теоретический, диалектический, системный, аналогия, синтез, наблюдение и моделирование.

Результаты исследования и их обсуждение

Ключевым преимуществом внедрения цифровых технологий в экономику является значительный рост производительности труда. Предприятия всё активнее используют роботизированные системы для выполнения монотонных и трудоёмких операций, высвобождая человеческие ресурсы для более сложных и творческих задач. Например, на сборочных линиях автомобильных заводов в Калужской области роботы помогают сократить время производства и минимизировать количество брака. Согласно данным Международной федерации робототехники (IFR), в 2023 году количество промышленных роботов в России увеличилось на 20%, что говорит о растущей популярности автоматизированных решений [3, 19].

Транспортная отрасль активно внедряет цифровые технологии, в первую очередь для повышения безопасности и эффективности перевозок. Проекты автономного вождения, такие как «Яндекс.Драйв», способны снизить число дорожно-транспортных происшествий на 40% за счёт устранения человеческого фактора и постоянного анализа дорожной обстановки. На железных дорогах системы предиктивного анализа помогают вовремя обнаруживать потенциальные неисправности путей и оборудования, что позволило сократить вероятность аварий на 30%. В крупных городах, например Москве и Санкт-Петербурге, интеллектуальные системы управления трафиком на основе алгоритмов машинного обучения оптимизируют работу светофоров и перераспределяют потоки транспорта [7]. Это уже принесло ощутимые результаты: по оценкам городских служб, время, проводимое в пробках, уменьшилось на 12%.

В пищевой промышленности цифровые технологии обеспечивают оптимизацию всей цепочки поставок – от прогнозирования спроса до распределения готовой продукции. Например, в компании «Мираторг» системы на базе машинного обучения анализируют динамику заказов и состояние складских запасов, позволяя на 30% сократить время доставки готовой продукции за счёт более точной логистики [5]. В свою очередь, компания «ЭФКО» применяет

цифровые технологии для проверки состава сырья, что не только улучшает качество конечного продукта, но и снижает производственные издержки за счёт оперативной корректировки рецептур.

В сельском хозяйстве цифровые технологии становятся основой так называемого «точного земледелия». Компании «Крок» и «ГеоСофт» предлагают решения, использующие данные спутниковых снимков для анализа состояния почвы и степени развития растений. Это даёт аграриям возможность вовремя реагировать на неблагоприятные условия – засуху, вредителей или нехватку удобрений. Например, в агропромышленном комплексе Краснодарского края такие системы помогли увеличить урожайность на 18% [16]. Дополнительно, повсеместное внедрение дронов для точечного опрыскивания растений сокращает расход пестицидов на 25%, что не только снижает нагрузку на экологию, но и уменьшает расходы фермеров на закупку химикатов.

Не менее важно, что развитие цифровых технологий способствует созданию новых рабочих мест в различных отраслях, особенно связанных с информационными технологиями. По данным исследования «HeadHunter», спрос на специалистов в области машинного обучения и анализа данных вырос на 40% за последние три года. Данная тенденция отражается в росте числа образовательных программ и курсов, предлагаемых ведущими университетами (МФТИ, ИТМО) и научно-технологическими центрами (Сколково, Иннополис) [8]. Например, центр компетенций ИИ в Сколково активно привлекает к сотрудничеству тысячи молодых специалистов и поддерживает стартапы в сфере компьютерного зрения, обработки естественного языка и предиктивной аналитики. Таким образом, позитивные эффекты внедрения цифровых технологий в российскую экономику проявляются в повышении производительности и эффективности, укреплении технологического потенциала страны и создании новых возможностей для бизнеса и специалистов. Совокупность этих факторов закладывает основу для дальнейшего роста и конкурентоспособности России на мировом рынке, при условии продолжения инвестиций в технологии и человеческий капитал.

Оценивая внедрение цифровых технологий в развитых странах можно отметить, что

они влекут за собой серьёзные изменения в структуре рынка труда, в том числе ускоряя автоматизацию и повышая требования к квалификации работников. В Соединённых Штатах Америки крупные компании, такие как Amazon и Tesla, активно используют ИИ для оптимизации складской логистики и производственных процессов. По оценкам самих компаний, Amazon удалось сократить время обработки заказов на 70%, хотя столь масштабная автоматизация сопровождается критикой со стороны общества из-за сокращения рабочих мест [12]. Дополнительно в 2023 году правительство США вложило более 6 миллиардов долларов в исследования в области цифровых технологий, что подразумевает поддержку инновационных стартапов и образовательных инициатив. Например, платформа Coursera при государственной поддержке предлагает бесплатные онлайн-курсы для переобучения сотрудников, чьи профессии подвергаются риску из-за автоматизации [15].

За целенаправленное внедрение цифровых технологий выступает Германия, делающая ставку на концепцию «Индустрии 4.0» [1], где роботизация и интеллектуальные алгоритмы интегрируются в производственные процессы. Заводы Bosch и Siemens внедряют цифровые двойники для моделирования работы оборудования и применяют предиктивную аналитику для снижения количества внеплановых простоев. Согласно данным немецкой торговой палаты, в 2024 году такие инициативы увеличили производительность труда на 15%, а правительство ФРГ выделило свыше 1,5 миллиарда евро на программы массового переобучения специалистов [14].

Концентрируется на масштабной поддержке цифровых технологий и Китай: в логистике, промышленности и сфере услуг. Например, интеграция интеллектуальных систем управления в логистические центры Alibaba сократила операционные расходы на 40%, одновременно повысив пропускную способность на 30%. Одним из ключевых факторов успеха Китая является акцент на переквалификации: национальная программа «Цифровой рабочий», запущенная в 2022 году, уже охватила более 10 миллионов сотрудников, предоставляя им возможность приобрести новые навыки работы с цифровыми технологиями [9].

В Южной Корее внедрение цифровых технологий поддерживается как частным

сектором, так и государством. Компания Samsung, например, использует цифровые технологии при проектировании чипов, что позволило сократить время разработки на 50% [21]. Система господдержки, представленная инициативой «K-Digital Training», предусматривает субсидии на обучение техникам работы с цифровыми технологиями для молодых специалистов и безработных, помогая им быстрее адаптироваться к требованиям современного рынка труда.

Россия вполне может использовать успешные примеры международного опыта, включая программы по переквалификации работников в Китае, крупные образовательные проекты в США или меры поддержки технологических стартапов в Южной Корее. Такой подход позволит смягчить социальные и экономические последствия масштабной автоматизации, а также усилит конкурентоспособность страны на мировом рынке труда и инновационных технологий.

Несмотря на очевидные выгоды от внедрения цифровых технологий, рост автоматизации порождает целый комплекс рисков и вызовов. Их важность трудно переоценить, учитывая потенциальное влияние на социальную стабильность, структуру занятости и правовое регулирование. Одним из наиболее острых вопросов является возможное уменьшение числа рабочих мест в традиционных отраслях. Компании всё шире используют цифровые технологии для выполнения рутинных операций, требующих низкой или средней квалификации, в результате чего часть персонала становится невостребованной.

Что касается финансового сектора, то здесь следует отметить активный переход банковских организаций на дистанционное обслуживание и чат-боты для решения стандартных клиентских запросов. Интернет-банки (например, «Т-банк» и «Росбанк») полностью строят бизнес-процессы на цифровых каналах, снижая потребность в штате отделений. По прогнозам консалтинговой компании BCG, к 2030 году до 30% рабочих мест в банковской сфере России могут быть автоматизированы [13].

Крупнейшие игроки рынка розничной торговли – «Ozon» и «Wildberries» – внедряют на складах роботизированные системы сортировки и упаковки товаров, что позволило сократить обработку заказов на 25%. При этом до 50 сотрудников на одном складе

могут быть заменены роботизированными манипуляторами и системами управления запасами. В торговых залах всё чаще устанавливают кассы самообслуживания, где клиенты сами сканируют и оплачивают товары, уменьшая потребность в кассирах и консультантах.

Обрабатывающая промышленность, в частности на заводах «Автоваз» и других предприятиях увеличивает доля роботизированных сборочных линий, которые сводят к минимуму ручные операции [4]. Работники с низкой квалификацией наиболее уязвимы, так как их функции могут быть полностью заменены машинами. Без организованной системы переквалификации эти люди рискуют остаться вне рынка труда, что несёт угрозу социальной стабильности.

Смягчение последствий предполагает необходимость запуска масштабных государственных программ переобучения и трудоустройства, предусматривающих налоговые льготы для компаний, нанимающих работников после прохождения курсов переквалификации. В России подобные инициативы только начинают внедряться и пока не способны в полной мере компенсировать социальные риски.

Быстрый темп развития цифровых технологий диктует необходимость массового переобучения и предъявляет к сотрудникам новые требования – совершенствование навыков программирования, анализа больших данных, управления роботизированными системами. Государство также активно участвует в этом процессе. Стратегия «Цифровая экономика» и смежные проекты пытаются охватить широкую аудиторию, включая взрослых и людей предпенсионного возраста. Однако в ряде регионов эти программы либо не реализованы, либо сталкиваются с недостаточным финансированием и нехваткой квалифицированных преподавателей.

Крупные корпорации участвуют в этом процессе вместе с государством. Некоторые компании, например «Сбер», самостоятельно запускают курсы по Data Science и машинному обучению для своих сотрудников. Успешные кейсы демонстрируют, что переобучение возможно в относительно короткие сроки (от полугода до года), если есть единая стратегия и заинтересованность руководства [17]. Однако для создания системы массовой переквалификации требуется более активное участие государства:

налоговые льготы, гранты, сотрудничество с вузами, вовлечение малого и среднего бизнеса. Отсутствие доступных программ обучения для широких слоёв населения может привести к росту цифрового неравенства и усилению разрыва между технологически продвинутыми центрами (Москва, Санкт-Петербург, Казань) и периферийными регионами.

Оценивая риски и вызовы, необходимо отметить проблему конфиденциальности данных. Обработка персональных данных в больших масштабах (включая биометрию, финансовые и медицинские сведения) требует повышенного уровня защиты. Нарушения в этой сфере чреваты утечками, которые могут затронуть миллионы пользователей. Российское законодательство (Федеральный закон № 152-ФЗ «О персональных данных») только начинает адаптироваться к новым вызовам, но пока остаётся ряд «серых зон», особенно при трансграничной передаче данных и использовании облачных сервисов [10]. Формирование адекватной нормативно-правовой базы в сфере цифровых технологий, которая учитывала бы и технические, и социально-этические аспекты, остаётся в фокусе внимания законодателей во многих странах мира, включая Россию. Кроме того, с ростом применения цифровых технологий в государственных услугах (например, в сфере здравоохранения и образования) возрастает потребность в выработке прозрачных механизмов контроля и подотчётности.

При всех очевидных преимуществах, массовая автоматизация и цифровизация создают серьёзные вызовы для рынка труда и общества в целом. Сокращение рабочих мест и социальная напряжённость, нехватка возможностей для переобучения, а также правовые и этические проблемы внедрения цифровых технологий требуют комплексного подхода со стороны государства, бизнеса и образовательных учреждений. В условиях стремительно меняющегося рынка труда только сбалансированная стратегия позволит минимизировать негативные последствия, сохранив при этом конкурентоспособность и социальную стабильность.

Успешность адаптации к изменениям, вызванным цифровыми технологиями, требует разработки комплексного подхода, который сочетает в себе реформирование системы образования, поддержку малого и среднего бизнеса, совершенствование

правового регулирования и социальной защиты работников [6]. Основные направления, способствующие эффективному развитию рынка труда в условиях стремительного технологического прогресса предполагают совершенствование образования, поддержку малого и среднего бизнеса, совершенствование нормативной базы, социальной защиты.

Рассматривая развитие образования можно отметить его ключевую роль. Внедрение курсов по программированию, анализу данных и математической статистике поможет учащимся с раннего возраста формировать алгоритмическое мышление и знакомиться с основными инструментами цифровой эпохи. Положительный пример – инициатива «Урок цифры», где школьникам рассказывают о базовых принципах цифровых технологий в интерактивном формате. Сотрудничество вузов с профильными IT-компаниями и научно-технологическими центрами (например, Сколково и Иннополис) позволит более оперативно обновлять образовательные программы и интегрировать в учебный процесс последние достижения в области машинного обучения и робототехники. Это может проявляться в виде совместных лабораторий, стажировок и конкурсных проектов для студентов. Распространение онлайн-платформ (Coursera, EdX, Stepik) облегчает доступ к международному опыту и лучшим курсам по анализу данных.

Стартапы и технологические компании малого и среднего масштаба играют важную роль в развитии экосистем благодаря своей гибкости и креативности. Правительству следует расширять финансирование проектов в сфере цифровых технологий, основываясь на зарубежном опыте (например, европейская программа «Horizon 2020» [18]), и создавать механизмы субсидирования наёмных сотрудников в стартапах, работающих над передовыми технологиями. Технологические гиганты (Яндекс, Mail.ru Group и др.) могут предоставлять ресурсы, экспертизу и инфраструктуру, в то время как стартапы в ответ предлагают быстрые инновации и узкоспециализированные решения [6]. Такая взаимовыгодная модель открывает возможности для эффективного внедрения цифровых технологий в различные отрасли – от финансового сектора до сельского хозяйства. Создание сетей инновационных кластеров в регионах

(по аналогии со Сколково) способствует децентрализации рынка технологий и стимулирует развитие локальных команд, а также создаёт новые рабочие места за пределами столичных агломераций.

Внедрение цифровых технологий требует продуманной правовой и нормативной базы, способной учитывать технические особенности алгоритмов и социально-этические последствия их применения. В условиях обработки больших объёмов информации важна гармонизация российского законодательства с международными стандартами (например, GDPR в Евросоюзе) [20]. Это позволит увеличить доверие со стороны пользователей и иностранных партнёров. Необходимо разработать механизмы аудита и сертификации, которые выявляли бы некорректные или дискриминационные алгоритмы. Регуляторы совместно с профессиональными сообществами (Ассоциация больших данных, профильные комитеты) могут определять стандарты прозрачности и вырабатывать принципы этичного использования цифровых технологий. Важно распределить зоны ответственности между компаниями, создающими цифровые продукты, и организациями, которые их используют. Это особенно актуально для высокорисковых сфер (медицина, транспорт, госуслуги), где сбои алгоритмов могут привести к серьёзным социальным или правовым последствиям.

Автоматизация ряда профессий обуславливает необходимость своевременной поддержки работников, чьи специальности могут оказаться невостребованными в ближайшие годы. Ключевым инструментом смягчения негативных эффектов становится доступность образовательных курсов, семинаров и онлайн-программ. Введение обязательных курсов для «группы риска» (например, кассиры, сотрудники колл-центров) позволит снизить уровень безработицы и социального напряжения. Временная финансовая помощь, налоговые льготы и субсидии для работодателей, принимающих на работу специалистов после переобучения, могут стимулировать бизнес к вовлечению сотрудников с новыми компетенциями [11]. Учитывая неравномерное развитие регионов, программы поддержки должны учитывать локальные особенности рынка труда. Например, в регионах с доминирующей аграрной экономикой разумно фокусироваться на обучении технологиям точного земледелия, а в промышлен-

ных регионах – на повышении квалификации в области промышленной автоматизации.

В целом, перспектива развития рынка труда и занятости в эпоху цифровых технологий зависит от сбалансированной реализации указанных мер. Объединение усилий государства, бизнеса и образовательных учреждений позволит России не только эффективно использовать возможности цифровых технологий, но и минимизировать социальные риски, сохраняя при этом конкурентоспособность и устойчивое развитие в долгосрочной перспективе.

Выводы

Влияние цифровых технологий на рынок труда и занятость в России многогранно и охватывает практически все сектора экономики – от промышленности и сельского хозяйства до финансов и транспорта. С одной стороны, цифровые технологии способствуют существенному росту производительности, созданию новых рабочих мест в высокотехнологичных сферах и повышению конкурентоспособности страны [2]. С другой – автоматизация рутинных операций влечёт за собой риск сокращения рабочих мест, а также ставит новые этические и правовые вопросы, связанные с прозрачностью алгоритмов, защитой персональных данных и недопущением дискриминации.

Эффективное использование потенциала цифровых технологий и минимизация негативных последствий требует комплексного подхода, сочетающего развитие образовательных программ, поддержку малого и среднего бизнеса, формирование нормативно-правовой базы и мер социальной защиты. Международный опыт демонстрирует, что своевременные инвестиции в переобучение, грантовые программы для стартапов и создание прозрачных механизмов регулирования цифровых технологий способны обеспечить устойчивое развитие национального рынка труда и повысить его гибкость перед лицом технологических изменений. России предстоит найти баланс между технологическим прогрессом и сохранением социальной стабильности. Совместные усилия государства, бизнеса, образовательных учреждений и общества в целом могут помочь в формировании эффективной стратегии, позволяющей раскрыть весь потенциал цифровых технологий и обеспечить дальнейшее экономическое развитие страны.

Библиографический список

1. Германская торговая палата. Industry 4.0 in Germany: Analytical Report. Berlin, 2024. 58 p.
2. Дубровский А.В. Концептуальные подходы к анализу рынка труда в условиях формирования нового социально-экономического уклада // Экономика устойчивого развития. 2022. № 2 (50). С. 71-76.
3. Международная федерация робототехники (IFR). World Robotics 2023: Industrial Robots. IFR Press, 2023. 120 с.
4. Минцифры РФ. Аналитический отчёт о цифровом неравенстве в субъектах РФ, 2023. 30 с.
5. Мираторг. Официальный сайт компании. URL: <https://miratorg.ru> (дата обращения: 20.01.2025).
6. Ноздрин Ю.И., Дубровский А.В. Трансформации рынка труда и особенности воспроизводства трудового потенциала // Самоуправление. 2022. № 2 (130). С. 324-327.
7. Правительство Москвы. Отчёт о внедрении интеллектуальных систем управления дорожным движением, 2023. URL: <https://www.mos.ru/traffic-reports> (дата обращения: 20.01.2025).
8. Правительство Российской Федерации. Стратегия развития информационного общества в Российской Федерации на 2017–2030 годы. М., 2017. 72 с.
9. Программа «Цифровой рабочий» в Китае. China State Council, 2022. URL: <http://english.www.gov.cn/policies> (дата обращения: 20.01.2025).
10. Федеральный закон № 152-ФЗ «О персональных данных» (в ред. от 14.07.2022). Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
11. Щербakov В.Н., Дубровский А.В., Макарова И.В. Эффективность инвестиционного процесса в государственном стратегическом планировании. 2-е издание. М.: Дашков и К, 2019. 128 с.
12. Amazon. Официальное заявление о корректировке алгоритмов отбора персонала, 2019. URL: <https://www.aboutamazon.com> (дата обращения: 20.01.2025).
13. BCG. Automation in Banking: Global Trends, 2023. URL: <https://www.bcg.com> (дата обращения: 20.01.2025).
14. Bosch и Siemens. Industry 4.0 Implementation White Paper. Munich, 2024. 34 p.
15. Coursera. Официальный сайт платформы. URL: <https://www.coursera.org> (дата обращения: 20.01.2025).
16. GeoSoft. Продукты и решения для агрокомплексов. URL: <https://www.geosoft.ru> (дата обращения: 20.01.2025).
17. HeadHunter. Анализ рынка труда в сфере машинного обучения, 2023. URL: <https://hh.ru> (дата обращения: 20.01.2025).
18. Horizon 2020. Официальный портал программ Евросоюза в области исследований и инноваций. URL: <https://ec.europa.eu/programmes/horizon2020> (дата обращения: 20.01.2025).
19. International Federation of Robotics. World Robotics Industrial Robots 2023: Executive Summary. IFR, 2023. 15 p.
20. Regulation (EU) 2016/679 of the European Parliament and of the Council of 27 April 2016 (General Data Protection Regulation). Official Journal of the European Union L 119/1.
21. Samsung R&D Institute. Отчёт о разработке чипов нового поколения, 2023. 40 с.