
**ВЕСТНИК
АЛТАЙСКОЙ АКАДЕМИИ
ЭКОНОМИКИ И ПРАВА**

ISSN 1818-4057

№ 8 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 15.08.2025.

Дата выхода номера 15.09.2025.

Распространение по свободной цене.

Усл. печ. л. 16,5. Тираж 500 экз. Формат 60×90 1/8.

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

РОЛЬ ДОХОДОВ ОТ НЕФТИ В ГОСУДАРСТВЕННОМ БЮДЖЕТЕ СТРАН АФРИКИ	
<i>Абдулэ М. С.</i>	5
МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ ВЛИЯНИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА РЕГИОНАЛЬНУЮ ЭКОНОМИКУ	
<i>Алексеева Н. А., Гайнутдинова Е. А., Кравченко Н. А., Абашева О. В., Доронина С. А., Миронова М. В.</i>	14
ТРАНСФОРМАЦИЯ МЕХАНИЗМОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ В СПОРТИВНОЙ ИНДУСТРИИ С ПОМОЩЬЮ ЦИФРОВЫХ ФИНАНСОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ	
<i>Болотовский А. В.</i>	21
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И ДЕМОГРАФИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ МОДЕРНИЗАЦИИ ПРОВИНЦИАЛЬНЫХ ГОРОДОВ РОССИЙСКОЙ ИМПЕРИИ В ПОРЕФОРМЕННЫЙ ПЕРИОД (НА ПРИМЕРЕ ГОРОДА МЕЛЕНКИ ВЛАДИМИРСКОЙ ГУБЕРНИИ)	
<i>Волков А. А., Голубкина Т. М.</i>	27
КРЕАТИВНАЯ ИНДУСТРИЯ РОССИИ КАК СТРАТЕГИЧЕСКИЙ РЕСУРС НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ	
<i>Глушак Н. В.</i>	36
ФАКТОРЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ ПО ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ КАНАЛОВ ВНУТРЕННЕЙ И ВНЕШНЕЙ КОММУНИКАЦИИ ОРГАНИЗАЦИИ	
<i>Злобина О. В.</i>	45
ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДОВ АНАЛИЗА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ДЛЯ ОЦЕНКИ СОСТОЯНИЯ УПРАВЛЯЮЩЕЙ КОМПАНИИ	
<i>Ильина Е. А., Штриков А. Б.</i>	51
ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ПЕРЕРАБОТКИ ПОЛИМЕРНЫХ ОТХОДОВ	
<i>Ишин Л. А.</i>	63
ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ЗАКУПКИ В УСЛОВИЯХ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ КАК МЕТОД ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	
<i>Мельников М. С., Мудрова М. Р.</i>	71
АНАЛИЗ СОВРЕМЕННЫХ ТЕНДЕНЦИЙ ПОСТУПЛЕНИЙ НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ ОРГАНИЗАЦИЙ В БЮДЖЕТЫ СУБЪЕКТОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	
<i>Мусаева Х. М., Магомедова Р. М.</i>	80

ОСОБЕННОСТИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ РЕГИОНОВ
ДАЛЬНЕВОСТОЧНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА В СОВРЕМЕННЫХ
ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

Платонова Т. Е.88

РАЗВИТИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА КАК ФАКТОРА ОБЕСПЕЧЕНИЯ
ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА В РОССИИ

Спицына А. О., Алексеенко А. И., Ткачева Н. И.93

РАЗВИТИЕ ИСЛАМСКИХ ФИНАНСОВЫХ ПРОДУКТОВ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ

Тропина Ж. Н.100

СОЦИАЛЬНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО: ОТЛИЧИТЕЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ,
ИНСТИТУТЫ ПОДДЕРЖКИ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ

Урунов А. А., Морозова И. М.106

ОЦЕНКА СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА КАК ЭТАП ВЫБОРА
СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Фатеева О. В., Муратова Е. Р., Тухканен Т. Н.114

РОЛЬ ИНСТРУМЕНТОВ БЮДЖЕТНО-НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ
В УПРАВЛЕНИИ ГОСУДАРСТВЕННЫМ ДОЛГОМ

Ханова Л. М., Зотов Л. М.125

УДК 338.1:332.1

М. С. Абдулэ

ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», Москва,
e-mail: rsoukaya@mail.ru

РОЛЬ ДОХОДОВ ОТ НЕФТИ В ГОСУДАРСТВЕННОМ БЮДЖЕТЕ СТРАН АФРИКИ

Ключевые слова: инвестиции, доходы от продажи нефти, государственный бюджет, экспорт нефти, экономика Африки, экономическое развитие, валютные поступления.

В настоящей работе анализируются экономические вызовы, с которыми сталкиваются государства, располагающие значительными природными ресурсами и стремящиеся к их наиболее эффективному использованию. Статья исследует значимые достижения и перспективы нефтегазовых предприятий Африки, что позволило разработать принципиальные основы комплексной стратегии для отраслевых игроков в регионе. Отдельное внимание уделено текущей динамике развития отрасли: несмотря на увеличение объемов инвестиций в газовую энергетику и открытие новых месторождений, сохраняются риски, связанные с долговой нагрузкой (выплата еврооблигаций в перспективе до 2026 года) и усилением геополитической конкуренции. Опираясь на данные Росстата и статистику международных организаций (Всемирный банк, ООН), автор выделяет ключевое стратегическое направление для нефтегазовых компаний – сотрудничество с местными производителями, направленное на снижение логистических расходов. Предложенная концепция учитывает опыт кризисов 2020–2024 годов, включая пандемию COVID-19 и события на Украине, которые оказали влияние на логистику. Материал предназначен для руководителей компаний, планирующих выход на рынок Африки, а также для экспертов по энергетической безопасности.

M. S. Abdoulaye

State University of Management, Moscow, e-mail: rsoukaya@mail.ru

THE ROLE OF OIL REVENUE IN THE GOVERNMENT BUDGET OF AFRICAIN CONTRIES

Keywords: investments, oil revenues, government budget, oil exports, African economy, economic development, foreign exchange earnings.

This article examines some of the political and economic challenges facing resource-rich countries seeking to maximize their potential. This analysis examines pivotal milestones and emerging opportunities within Africa's oil and gas sector, synthesizing these insights to formulate a holistic strategic framework for energy enterprises operating across the continent. Particular attention is paid to the dynamics of the sector's development: despite the growth of investment in gas generation and new fields, risks associated with the «debt wall» (repayment of Eurobonds by 2026) and geopolitical competition remain. Based on data from Rosstat and international organizations (World Bank, UN), the author identifies three strategic areas for oil and gas companies: Partnership with local producers to reduce logistics costs; Integration into energy transition programs through LNG and hydrogen energy projects; Participation in infrastructure initiatives (reconstruction of transport corridors, for example, Lobito). The proposed model takes into account the lessons of the 2020–2024 crises, including the COVID-19 pandemic and the conflict in Ukraine, which affected supply chains. The work is aimed at executives of companies planning to enter the African market and energy security experts.

Введение

В 2020 году, по мнению экспертов, Африка обладала значительными запасами углеводородов, составляя 12% мировых запасов нефти и 8% природного газа. При этом, учитывая продолжающуюся геолого-

разведку и истощение запасов в других регионах, роль Африки в мировом энергетическом балансе может возрасти.

Принимая во внимание вышеизложенное, Африка представляет собой перспективный рынок для развития энергетическо-

го сектора. В связи с этим, разработка комплексной стратегии компании для работы на африканском рынке нефтегазовых месторождений является приоритетной задачей.

Целью настоящего исследования является анализ воздействия доходов от нефти на государственные финансы африканских государств, а также оценка привлекательности их нефтяного сектора для инвесторов. Настоящее исследование анализирует движущие силы иностранных инвестиций в африканскую нефтедобычу, оценивая влияние внутренних и внешних факторов на отрасль, и формулирует рекомендации по улучшению инвестиционного климата. Параллельно рассматривается двойственное влияние нефтедобычи на экосистемы и социум – от деградации природной среды до трансформации местных сообществ – с анализом роли международных институтов и коммерческих игроков в этих процессах.

Материалы и методы исследования

В достижения поставленных целей в данном исследовании использовались следующие методы и материалы:

1. Качественный анализ:

- Изучение нормативно-правовой базы, регулирующей нефтяной сектор в странах Африки.

- Анализ отчетов международных организаций (Всемирный банк, МВФ, ОПЕК) и компаний (ExxonMobil, Chevron).

- Оценка экологических и социальных последствий нефтедобычи на основе данных экологических организаций (Global Witness, Greenpeace).

2. Количественный анализ:

- Сбор и обработка статистических данных по добыче, экспорту и доходам от нефти за период 2003–2024 гг.

- Построение графиков и таблиц для визуализации динамики ключевых показателей.

3. Сравнительный анализ:

- Сравнение инвестиционного климата в странах Африки с другими нефтедобывающими странами.

- Оценка эффективности мер, предпринимаемых правительствами для привлечения инвестиций.

4. Эмпирические данные:

- Использование данных из открытых источников, включая отчеты Министерства энергетики стран Африки, международных энергетических агентств и аналитических центров.

Результаты исследования и их обсуждение

1. Анализ инвестиционной привлекательности.

Несмотря на значительные подтвержденные запасы и активную поддержку международных институтов, инвестиции в африканскую нефтедобычу сталкиваются с серьезными барьерами – от политической нестабильности до хронического недоразвития инфраструктуры, что сдерживает приток иностранного капитала в регион.

2. Ключевые проекты и их влияние.

Крупные нефтяные проекты – освоение месторождений Доба и строительство трубопровода Чад-Камерун – действительно стимулируют национальную экономику, однако вызывают острое недовольство населения из-за экологического ущерба и неравномерного распределения доходов.

3. Социальные и экологические последствия.

Нефтедобыча в африканских странах влечет серьезные социальные и экологические последствия – от ущемления прав коренных народов до системного загрязнения окружающей среды. Эта реальность требует внедрения современных технологий добычи и строгого контроля за соблюдением природоохранных стандартов.

4. Рекомендации для улучшения инвестиционного климата.

Итоги исследования указывают на необходимость комплексных мер для устойчивого развития нефтяного сектора: укрепление политической стабильности и правовых гарантий, модернизация транспортной и энергетической инфраструктуры, обеспечение прозрачности в распределении нефтяных доходов и строгое внедрение современных экологических стандартов.

5. Роль международных организаций

Исследование подтверждает ключевую роль международных финансовых институтов – Всемирного и Африканского банков развития – в поддержке нефтегазового сектора стран Африки.

Их вовлеченность в финансирование проектов по развитию инфраструктуры и оказание экспертной поддержки положительно влияет на улучшение условий для привлечения инвестиций.

Доходы от нефти играют важную роль в бюджетах многих стран Африки, так как для некоторых из них (например, Нигерии, Анголы, Ливии, Алжира и Экваториальной

Гвинеи) нефть является основным источником экспортного дохода и основой экономики. Несмотря на значительную роль нефти в экономике, существуют и обратные стороны этой зависимости. Нефтяные цены подвержены резким изменениям, что порождает экономическую неопределённость для многих государств. К тому же, нефтедобывающая отрасль нередко слабо связана с другими секторами экономики, что ограничивает спектр экономической активности и усиливает зависимость от поступлений от продажи нефти. В результате, хотя нефть и является ключевым фактором для экономики ряда африканских стран, она же и ставит перед ними определённые трудности и потенциальные угрозы для долгосрочного и сбалансированного развития.

Страны Африки используют доходы от нефти по разным направлениям, среди них [3]:

- Финансирование социальных проектов. Доходы от нефти могут идти на развитие транспортной инфраструктуры, укрепление систем здравоохранения и образования, содействие развитию частного сектора.

- Погашение задолженности. Некоторые страны используют профицит бюджета для реализации инициатив по сокращению долгов, чтобы укрепить финансовое положение государства и противостоять будущим потрясениям.

- Инвестиции в зарубежные финансовые инструменты. Страны могут инвестировать в финансовые инструменты за рубежом и получать прибыль от выданных займов и произведённых инвестиций. Среди крупнейших производителей нефти в Африке – Нигерия, Ангола, Ливия, Алжир и Экваториальная Гвинея. Для этих стран нефть является основным источником экспортного дохода и основой экономики. Однако зависимость экономики от нефти имеет и негативные стороны: цены на нефть могут значительно колебаться, что создаёт нестабильность в экономике стран, а проблемы в отрасли добычи нефти, такие как коррупция, недостаток инвестиций в инфраструктуру, могут отрицательно отразиться на экономике.

Современные нефтяные компании значительно отличаются от доминировавшей в XIX веке Standard Oil Рокфеллера. Несмотря на стремление нефтяных компаний к влиянию, правительства часто сохраняют контроль над ресурсами через национальные компании, которые занимаются

разведкой, переработкой и продажей нефти. Политики стремятся максимизировать доходы от этих компаний, что иногда мешает им поддерживать достаточный уровень инвестиций. Стратегии национальных компаний зависят от их роли в стране и отношений с правительством. Они стремятся к бизнес-целям, но сталкиваются с трудностями в поддержании технического прогресса. В последнее время национальные компании все чаще привлекают независимые компании, их инвестиции и технологии для модернизации и улучшения доступа к экспортным рынкам. Этика играет центральную роль в социально-экономической системе, органично сочетаясь с хозяйственной деятельностью и являясь неотъемлемым атрибутом национального мышления. Африканский экономист Allu Miaue в работе Bank Africa of Development (2013) подчеркивает, что социально-экономическое развитие невозможно вне единства и взаимодействия экономики и этики. Этика является важной предпосылкой социально-экономического развития, и ее игнорирование может привести к ущербным моделям жизнедеятельности общества и решениям, противоречащим народному духу. Взаимодействие экономики и этики требует конкретного подхода, учитывающего социально-экономическую реальность и историко-национальную специфику общества, особенно в странах Африки [1].

Существует феномен «проклятия ресурсов», когда богатые природными ресурсами страны развиваются экономически хуже, чем страны с меньшими запасами. Однако это не универсальное правило. Сравниваются экономические показатели нескольких африканских стран, богатых нефтью. В 2012 году ВВП на душу населения в ЮАР значительно превосходил аналогичный показатель Нигерии, несмотря на нефтяные доходы последней. Прогнозировался рост ВВП на душу населения Нигерии с 2012 по 2020 год. Ботсвана демонстрировала высокий прогнозируемый рост ВВП, в то время как Сьерра-Леоне погрузилась в гражданскую войну из-за борьбы за контроль над нефтяными богатствами. Это указывает на то, что наличие ресурсов само по себе не гарантирует экономическое процветание, и важную роль играют факторы управления, политической стабильности и распределения доходов. Богатые природными ресурсами страны Африки сталкива-

ются с проблемами, сдерживающими экономическое развитие [5]:

- Коррупция: широко распространена, затрудняет ведение бизнеса и нарушает экономические соглашения.
- Высокое налогообложение: может отпугивать инвесторов, несмотря на потенциальные стимулы.
- Политическая нестабильность: Военные перевороты, ксенофобия и ожидание результатов выборов замедляют экономический рост.

Несмотря на это, относительная стабильность, макроэкономическая политика и улучшение условий торговли дают африканским странам больше свободы в выборе пути развития. Прогнозируется экономический рост, обусловленный сельским хозяйством, сферой услуг и добычей ресурсов. Для дальнейшего успеха необходимы прозрачность управления, антикоррупционные меры и стабилизационные фонды.

Основные нефтегазовые богатства Африки сконцентрированы на севере континента в пределах Сахаро-Средиземноморского бассейна, тогда как западное побережье располагает перспективными ресурсами в районе Кванза-Камерунского бассейна, охватывающем часть акватории. Гвинейский залив также является крупным нефтегазоносным бассейном с богатыми запасами на шельфе. Африка обладает значительными запасами углеводородного сырья, составляя 8% мировых запасов нефти и газового конденсата, а также 7% запасов природного газа. Анализ

мировых нефтяных запасов, проведенный ОПЕК в 2021 году, выделяет Африку как значимого игрока: пять континентальных стран вошли в топ-30 по запасам углеводородов. Ливия заняла в этом рейтинге 8-ю позицию, Нигерия – 10-ю, Алжир – 15-ю, Ангола – 18-ю, а Египет замкнул список на 27-м месте. Как подчеркнул член Общественной палаты РФ Михаил Аничкин, эти цифры убедительно свидетельствуют о стратегической роли африканских ресурсов в глобальной энергетике [4]. Дополняя картину, Максим Черняев указывает, что в десятку лидеров континента по запасам также входят Габон, Конго, Судан, Уганда и Чад.

Лидеры по запасам газа: Нигерия, Алжир, Сенегал, Мозамбик и Египет (рис. 1).

Несмотря на большие запасы, страна не всегда лидирует по добыче. В Африке лидерами по производству нефти являются Нигерия, Ангола и Ливия (данные ОПЕК). (рис. 2).

Нигерия безусловно доминирует в африканской газодобыче, существенно опережая ближайших конкурентов – Египет и Алжир (рис. 2).

Добыча углеводородов в Африке варьируется: в одних странах она развита при участии местных и международных компаний, в других ограничена из-за политической нестабильности и слабой инфраструктуры. Международные, включая российские, компании работают в африканском секторе добычи, заключая контракты с правительствами, отмечает доцент РУДН Максим Черняев.

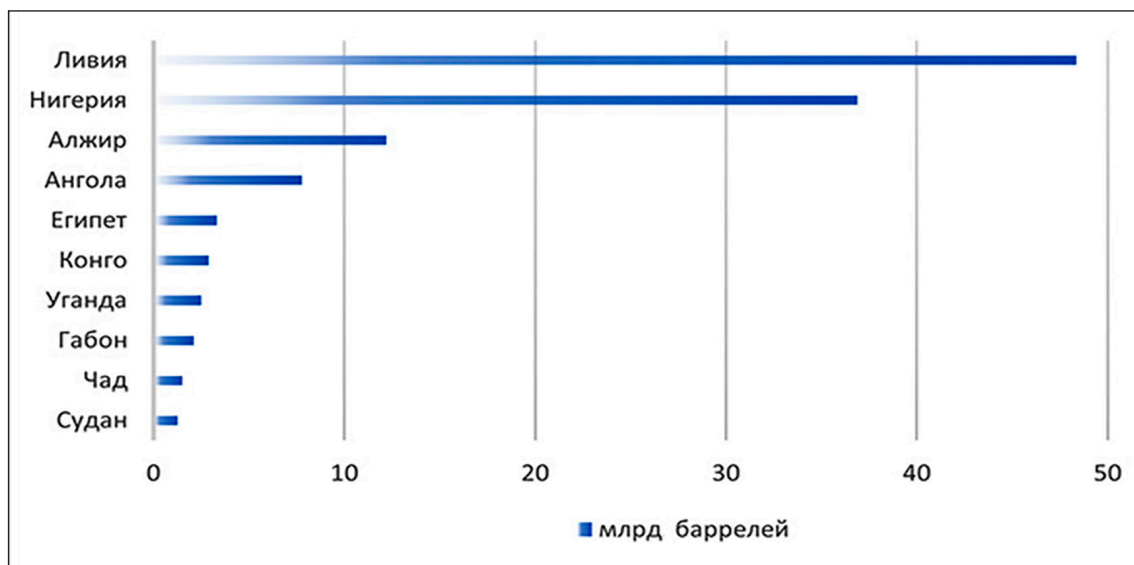


Рис. 1. Топ-10 стран Африки по запасам нефти [2]

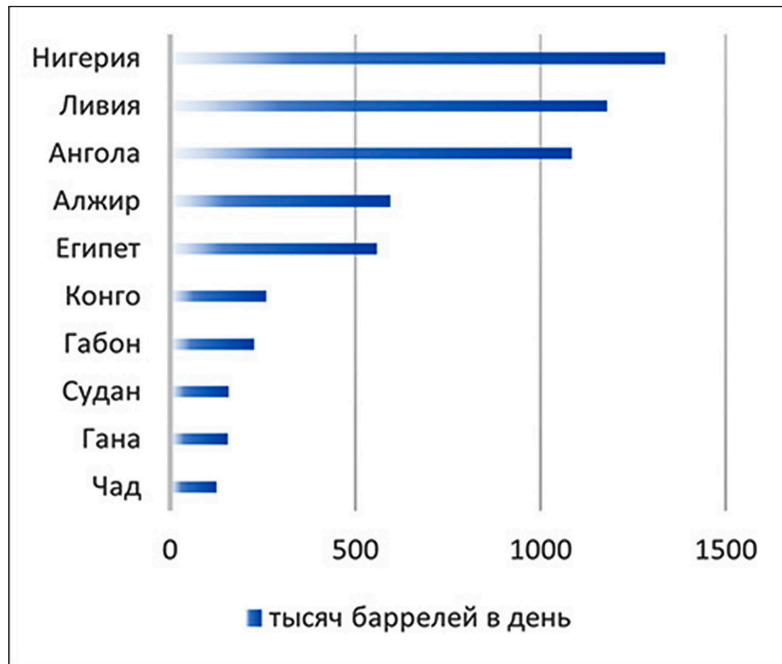


Рис. 2. Топ-10 стран Африки по добыче нефти [2]

В Африке, где добыча нефти расширилась (Камерун, Конго, Судан, Чад), приоритет отдается не добыче, а переработке. Местная нефть (легкая, малосернистая) идеально подходит для качественного топлива, но слабая промышленность препятствует переработке на месте. Разведка финансируется иностранными инвестициями, которые, по прогнозам, к 2040 году превысят \$2 трлн. Добычу ведут TotalEnergies, Chevron, Exxon Mobil, OMV, а также российские «Лукойл» и «Зарубежнефть». «Роснефть» и «Газпром» участвуют в единичных проектах (шельф Египта и Алжира соответственно).

В последнее время, помимо западных компаний, китайский бизнес проявляет интерес к африканским месторождениям, приобретая мажоритарные доли и активно участвуя в управлении проектами. CNPC, например, является крупным игроком на нефтяном рынке Африки, владеющим долями во многих нефтегазовых проектах.

Добыча нефти в Африке ограничена, несмотря на значительный потенциал. Многие страны ОПЕК не достигают своих квот из-за ряда общих для нефтедобывающих стран причин.

Нефтегазодобывающие страны сталкиваются с универсальными внутренними проблемами: высокая зависимость бюджета от нефтегазовых доходов, ухудшение ресурсной базы и недостаток геологоразведки

приводят к консервации старых регионов добычи и недостатку инвестиций в новые территории.

Проблемы освоения перспективных месторождений связаны с [6]:

- Низким уровнем жизни и отсутствием инфраструктуры (электроснабжение, порты, ж/д).
- Неурегулированными правами коренных народов и экологическими рисками, вызывающими протесты.
- Политической нестабильностью, частой сменой власти и коррупцией, отпугивающими инвесторов.

Политическая нестабильность, конфликты и коррупция в африканских странах создают риски для инвесторов и добывающих компаний, препятствуя эффективной добыче ресурсов. Михаил Аничкин приводит пример Танзании, где обнаружение углеводородов вызвало конфликт между материковой частью и автономным Занзибаром. Занзибар претендовал на исключительные права, на ресурсы шельфа, что противоречит конституции Танзании. Спор о контроле над ископаемыми сохраняется, несмотря на геологоразведку, проводимую Shell.

Помимо прочего, конфликты из-за углеводородов возникают между Суданом и Южным Суданом, а также в Нигерии, где противостояние севера и юга препятствует разработке южных месторождений.

Россия активизировала сотрудничество с Африкой в нефтегазовой сфере, особенно после форума «Россия-Африка» в 2023 году. Обсуждаются совместные проекты, но масштабное участие российских компаний в ключевых африканских проектах пока отсутствует. Эксперты отмечают, что участие России в крупных инфраструктурных проектах, таких как Транссахарский газопровод, остаётся под вопросом.

Эксперты считают, что России следует рассмотреть возможность сотрудничества с Индией и Китаем в сфере СПГ-проектов в Африке. Это позволит получить дополнительный доступ к энергоемким азиатским рынкам и диверсифицировать поставки газа для Индии и Китая.

Россия может предложить африканским странам возможности в разработке месторождений углеводородов, инвестиции в инновационные технологии для повышения эффективности добычи, развитие транспортной и энергетической инфраструктуры, а также сотрудничество с международными компаниями для обмена опытом и привлечения финансирования [7].

Для эффективного сотрудничества африканским странам необходимо повысить инвестиционную привлекательность через развитие инфраструктуры и совершенство-

вание законодательства, что требует политической стабильности и предсказуемой политики властей.

Статистика экспорта африканской нефти за 2023 год рисует четкую картину лидерства Нигерии. Страна вывозила почти 2,3 миллиона баррелей ежедневно, значительно опережая Анголу и Алжир, чьи показатели составили примерно 1,7 млн и 1,5 млн баррелей в день соответственно. В сумме континент экспортировал около 5 миллионов баррелей нефти каждые сутки. При этом для более чем половины африканских нефтегазовых государств продажа углеводородов за рубеж критически важна: на нее приходится свыше половины всех доходов от экспорта, что подчеркивает их высокую экономическую зависимость от этого сектора.

На основе представленных данных можно сформировать следующие ключевые показатели объема денежных поступлений от экспорта нефти и их доли в доходах Нигерии и других африканских стран (таблица).

Как видно из таблицы, ведущие африканские экспортеры нефти – Нигерия, Ангола и Алжир – имеют крайне высокую зависимость экономики и государственных доходов от нефтяного сектора.

Ключевые показатели объема денежных поступлений от экспорта нефти и их доли в доходах Нигерии и других африканских стран [2]

Страна	Объем экспорта нефти (баррелей в день, 2023)	Оценочная стоимость экспорта нефти (млрд USD в год)	Удельный вес нефтяного экспорта в общих экспортных поступлениях (%)	Удельный вес нефтяного экспорта в доходах правительства (%)	Комментарии
Нигерия	~2,3 млн.	~65 млрд долларов США (общий экспорт товаров в 2023 году)	Более 50% (более половины экспорта страны)	Более 85%	Нефть – основной источник экспортных доходов и доходов правительства. Экспорт нефти оценивается в несколько десятков млрд долларов в год
Ангола	~1,7 млн.	Ориентировочно 20–30 млрд долларов США (по аналогии с объемом)	Более 50%	Данные точные отсутствуют	Аналогично Нигерии, значительная зависимость экономики от нефти
Алжир	~1,5 млн.	Оценочно 15–25 млрд USD	Более 50%	Данные точные отсутствуют	Экспорт углеводородов – ключевая статья доходов страны
Африка в целом	~5 млн.	Оценочно 120–140 млрд USD	Более 50% большинства нефтегазовых стран	-	Более половины африканских стран-производителей нефти и газа зависят от экспорта углеводородов

- В Нигерии экспорт нефти обеспечивает более 85% доходов правительства и более половины всех экспортных поступлений.

- В Анголе на нефть приходится до 95% экспорта и около трети ВВП, при этом общий экспорт страны в 2023 году составил 39 млрд долларов.

- В Алжире более 80% экспорта составляют нефть и газ, а доходы от углеводородов составляют значительную часть ВВП и бюджета страны.

Для большинства африканских стран-производителей нефти и газа характерна экстремальная зависимость от экспорта углеводородов: их доля в экспортных поступлениях часто превышает 50%, а в ряде случаев – 80–95%. Это делает экономику уязвимой к колебаниям мировых цен на нефть и требует диверсификации источников дохода.

Пояснения по странам:

- Нигерия: Экспорт нефти составляет более 85% всех экспортных поступлений правительства, что отражает высокую зависимость бюджета от доходов от продажи нефти. В 2023 году общий объем экспорта составил около 65 млрд долларов. Планируется увеличить добычу нефти до 4 млн. баррелей в сутки к 2030 году, что потенциально увеличит доходы от продажи нефти.

- Ангола: В 2023 году общий объем экспорта составил 39 млрд долларов, из которых до 95% приходится на нефть. Экономика страны крайне зависима от нефтяного сектора, который формирует около 30% ВВП. Добыча нефти в последние годы снижается из-за старения инфраструктуры и истощения запасов, что побуждает власти искать новые инвестиции и пересматривать квоты на добычу.

- Алжир: Более 80% экспорта страны составляют нефть и газ. В 2021 году экспорт углеводородов принёс 34,5 млрд долларов. Нефтяной сектор обеспечивает около 20% ВВП, а основная часть нефти экспортируется в Европу.

- Африка в целом: Более половины стран-производителей нефти и газа в Африке имеют экспорт углеводородов в качестве ключевого источника валютных поступлений и бюджетных доходов. Совокупный экспорт нефти оценивается в 120–140 млрд долларов в год.

Экономики ведущих африканских стран-экспортеров нефти остаются крайне зависимыми от доходов от продажи нефти, что создает риски для устойчивого развития и бюджетной стабильности при изменении мировых цен на нефть.

Таким образом, экспорт нефти является основным источником валютных поступлений и доходов бюджета для ведущих африканских нефтедобывающих стран, особенно для Нигерии, где на нефть приходится более 85% экспортных доходов правительства. Общие денежные поступления от экспорта нефти в регионе оцениваются в сотни миллиардов долларов, при этом более половины стран-производителей зависят от углеводородов как от ключевого источника доходов.

Глубокая зависимость бюджетных доходов ключевых африканских нефтеэкспортеров, таких как Нигерия, Ангола и Алжир, от конъюнктуры мирового нефтяного рынка требует количественной оценки этой взаимосвязи. Для анализа использовались реконструированные годовые ряды данных (2000-2023 гг.) по бюджетным доходам (на основе отчетов Международного валютного фонда, национальных статистических ведомств и научных публикаций) и среднегодовым ценам на нефть марки Brent. Основное внимание уделено Нигерии как стране с наиболее выраженной зависимостью (более 85% доходов бюджета от нефти).

1. Оценка эластичности бюджетных доходов по цене нефти (Модель регрессии)

Для оценки мгновенной чувствительности была применена логарифмическая регрессионная модель:

$$\ln(\text{Gov_Revenue}_t) = \beta_0 + \beta_1 * \ln(\text{Brent_Price}_t) + \varepsilon_t$$

где Gov_Revenue_t – доходы консолидированного бюджета Нигерии в год t (в постоянных ценах для устранения инфляционного эффекта);

Brent_Price_t – среднегодовая цена нефти Brent (\$/барр.) в год t ;

β_1 – коэффициент эластичности, показывающий процентное изменение доходов бюджета при изменении цены нефти на 1%.

Результаты регрессии для Нигерии (2000-2023):

- Коэффициент эластичности (β_1): 0.82 ($p\text{-value} < 0.001$)

- ♦ Интерпретация: Рост цены нефти Brent на 1% приведет к статистически значимому увеличению реальных доходов бюджета Нигерии в среднем на 0.82%. Это подтверждает экстремальную чувствительность фискального пространства страны к нефтяным ценам.

- R^2 : 0.68

- ♦ Интерпретация: Изменения цены нефти объясняют 68% вариации логарифма бюджетных доходов Нигерии за исследуемый период.

- Стандартная ошибка коэффициента β_1 : 0.07

- Статистика Дарбина-Уотсона: 1.78 (отсутствие автокорреляции остатков 1-го порядка не отвергается).

Полученный коэффициент эластичности (0.82) ниже 1, что указывает на неполную передачу колебаний нефтяных цен в бюджет. Это может объясняться фиксированными ставками роялти/налогов, колебаниями объемов добычи (как в Анголе), затратами на производство или использованием стабилизационных фондов в периоды высоких цен. Тем не менее, величина коэффициента подчеркивает высокую уязвимость бюджета.

2. Анализ динамических взаимосвязей (VAR-модель)

Для изучения динамических взаимосвязей и временных лагов воздействия шоков цен нефти на бюджетные доходы была построена векторная авторегрессионная модель (VAR) для Нигерии. В модель включены стационарные ряды (преобразованные взятием первых разностей логарифмов):

- $\text{dln}(\text{Gov_Revenue}_t)$ – темп прироста реальных бюджетных доходов

- $\text{dln}(\text{Brent_Price}_t)$ – темп прироста цен на нефть Brent

Оптимальный лаг (2 года) выбран на основе критериев Акаике (AIC) и Шварца (SIC) [8].

Ключевые результаты VAR-анализа:

1. Granger Causality Test (Тест причинности Грейнджера):

- ♦ Гипотеза « $\text{dlnm}(\text{Brent_Price})$ не является причиной Грейнджера для $\text{dln}(\text{Gov_Revenue})$ » отвергается ($p\text{-value} = 0.003$). Это статистически подтверждает, что прошлые изменения цен на нефть содержат полезную информацию для прогнозирования текущих изменений бюджетных доходов Нигерии.

- ♦ Обратная гипотеза (« $\text{dln}(\text{Gov_Revenue})$ не является причиной Грейнджера для $\text{dln}(\text{Brent_Price})$ ») не отвергается ($p\text{-value} = 0.42$), что соответствует ожиданиям – бюджетные доходы малой экономики не влияют на мировые цены.

2. Impulse Response Functions (IRF – Функции импульсного отклика):

Анализ IRF показывает динамическую реакцию темпов прироста бюджетных доходов на единичный положительный шок (скачок) в темпах прироста цен на нефть:

- ♦ Пиковый эффект: Максимальное положительное воздействие на темпы прироста доходов бюджета наблюдается на второй год после шока цен.

- ♦ Величина эффекта: Шок роста цен на нефть на 1% приводит к увеличению темпов прироста бюджетных доходов примерно на 0.6-0.7% во второй год.

- ♦ Затухание: Эффект шока постепенно затухает, становясь статистически незначимым к 4-5 году.

- ♦ Интерпретация: Наличие лага (1-2 года) объясняется временем, необходимым для корректировки контрактов, расчета и поступления налогов/роялти, а также возможными задержками в бюджетном процессе.

Результаты однозначно демонстрируют фундаментальную зависимость фискальной устойчивости ведущих нефтеэкспортирующих стран Африки, особенно Нигерии, от мировых цен на нефть. Высокая эластичность бюджетных доходов по цене нефти (0.82 для Нигерии) и подтвержденная причинно-следственная связь в VAR-модели подчеркивают, что падение цен на нефть немедленно и существенно сокращает бюджетные поступления, создавая риски дефицита, сокращения расходов и наращивания долга. Динамический анализ выявил важный лаг в передаче ценовых шоков (пик воздействия на 2-й год), что должно учитываться при разработке фискальных правил и создании стабилизационных фондов. Ситуация в Анголе (снижение добычи) и Алжире может приводить к несколько иным параметрам эластичности, но общий вывод об экстремальной уязвимости бюджетной системы к внешним ценовым шокам остается универсальным для региона. Это создает императив для ускорения экономической диверсификации и укрепления институтов фискального управления в нефтезависимых африканских экономиках.

Библиографический список

1. Журавлева А. Станет ли Африка СПГ-звездой? // Энергетическая политика. 2023. № 4 (182). С. 42-57. DOI: 10.46920/2409-5516_2023_4182_42.
2. Нефть в Африке: оцениваем ситуацию и ищем перспективы. [Электронный ресурс]. URL: <https://nprom.online/trends/nyeft-v-afreekye-otsyeneevayem-seetuatseeu-ee-eeshyem-pyerspyekteevi/> (дата обращения: 23.06.2025).
3. Минаков А.В., Дятлова А.Ф. Тенденции и проблемы развития мирового рынка нефти // Экономика и предпринимательство. 2024. № 9. С. 68–74. URL: http://www.intereconom.com/rekviziti/9-2024/50-10%20Минаков_Дятлова_%20Тенденции.pdf (дата обращения: 23.06.2025).
4. Осадчий Е.И. Ресурсы природной среды: экономическое благо или проклятие (трансформация взглядов на роль природных ресурсов в экономике стран). Научный вестник: Финансы, банки, инвестиции. 2018 № 4. С. 181-188. URL: <https://fbi.cfuv.ru/wp-content/uploads/2018/12/019osadchi.pdf> (дата обращения: 23.06.2025).
5. Экономика Африки: скрытый потенциал и реальный рост // Росконгресс. [Электронный ресурс]. URL: <https://roscongress.org/materials/ekonomika-afriki-skrytyy-potentsial-i-realnyu-rost/> (дата обращения: 23.06.2025).
6. Серегина А.А. Энергетическое сотрудничество на Африканском континенте // Азия и Африка сегодня. 2023. № 12. С. 74–81. DOI: 10.31857/S032150750029000-2.
7. Ткаченко М.Ф. Российские нефтегазовые компании в странах Арабского Востока. // Геоэкономика энергетики. 2021. № 3. С. 66-83. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=46715995> (дата обращения: 23.06.2025). DOI: 10.48137/2687-0703_2021_15_3_66.
8. Kang B., Nikitopoulos C.S., Prokopczuk M. Economic determinants of oil futures volatility: a term structure perspective // Energy Economics. 2020. Vol. 88. P. 104743. DOI: 10.1016/j.eneco.2020.104743.

УДК 338.27

Н. А. Алексеева

ФГБОУ ВО «Удмуртский государственный аграрный университет», Ижевск,
e-mail: 497477@mail.ru

Е. А. Гайнутдинова

ФГБОУ ВО «Удмуртский государственный аграрный университет», Ижевск

Н. А. Кравченко

ФГБОУ ВО «Удмуртский государственный аграрный университет», Ижевск

О. В. Абашева

ФГБОУ ВО «Удмуртский государственный аграрный университет», Ижевск

С. А. Доронина

ФГБОУ ВО «Удмуртский государственный аграрный университет», Ижевск

М. В. Миронова

ФГБОУ ВО «Удмуртский государственный аграрный университет», Ижевск

МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ ВЛИЯНИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА РЕГИОНАЛЬНУЮ ЭКОНОМИКУ

Ключевые слова: инновационное предпринимательство, экономика региона, оценка, нормирование, ранжирование, инновационная инфраструктура.

Актуальность исследования обусловлена высоким уровнем риска в области инновационного предпринимательства, где большая доля инноваций не находит широкого рыночного отклика, а молодые предприниматели закрывают проекты в первые несколько лет деятельности. В России инновационное развитие долгие годы сдерживалось низкой оценкой собственного потенциала, дефицитом компетенций, недостаточным финансированием и декларативным характером инновационной политики. Современные геополитические вызовы требуют пересмотра стратегий и укрепления материально-технической базы, что отражается в значительном росте затрат и объёмов инновационной продукции. Целью исследования является анализ инновационного предпринимательства через призму экосистемного подхода, а также изучение факторов, влияющих на успешное развитие молодых и малых предприятий в условиях экономического пространства России. Изучены ключевые аспекты молодежной предпринимательской экосистемы, роль вузовской науки в формировании технологического предпринимательства, значимость малого бизнеса для региональной экономики и устойчивость к санкционным ограничениям. Предложена методика оценки влияния инновационного предпринимательства на результаты экономического развития регионов, состоящая из нескольких этапов: от выбора показателей и сбора информации, до нормирования полученной статистики и формирования интегральных оценок. Результаты показали целесообразность подразделения российских регионов на три группы по уровню и соотношениям развития инновационного предпринимательства и экономик регионов. Проведен факторный анализ влияния инноваций на экономику всех регионов, результаты изложены в разрезе самых успешных российских регионов. Научная новизна состоит в предложении апробированной методики оценки влияния инновационного предпринимательства на региональные экономики, разработке предложений по совершенствованию статистического учета с позиций экосистемного подхода.

N. A. Alekseeva

Udmurt State Agrarian University, Izhevsk, e-mail: 497477@mail.ru

Ye. A. Gainutdinova

Udmurt State Agrarian University, Izhevsk

N. A. Kravchenko

Udmurt State Agrarian University, Izhevsk

O. V. Abasheva

Udmurt State Agrarian University, Izhevsk

S. A. Doronina

Udmurt State Agrarian University, Izhevsk

M. V. Mironova

Udmurt State Agrarian University, Izhevsk

METHODOLOGICAL ASPECTS OF IMPACT ASSESSMENT INNOVATIVE ENTREPRENEURSHIP REGIONAL ECONOMY

Keywords: innovative entrepreneurship, regional economy, assessment, rationing, ranking, innovation infrastructure.

The relevance of the study is due to the high level of risk in the field of innovative entrepreneurship, where a large share of innovations does not find a wide market response, and young entrepreneurs close projects in the first few years of activity. In Russia, innovative development has been constrained for many years by a low assessment of its own potential, a lack of competencies, insufficient funding and the declarative nature of innovation policy. Modern geopolitical challenges require a revision of strategies and strengthening of the material and technical base, which is reflected in a significant increase in costs and volumes of innovative products. The purpose of the study is to analyze innovative entrepreneurship through the prism of an ecosystem approach, as well as to study the factors affecting the successful development of young and small enterprises in the economic space of Russia. The key aspects of the youth entrepreneurial ecosystem, the role of university science in the formation of technological entrepreneurship, the importance of small business for the regional economy and resistance to sanctions restrictions have been studied. A methodology for assessing the impact of innovative entrepreneurship on the results of economic development of regions is proposed, consisting of several stages: from choosing indicators and collecting information, to normalizing the statistics obtained and forming integral estimates. The results showed the feasibility of dividing the Russian regions into three groups in terms of the level and ratios of the development of innovative entrepreneurship and the economies of the regions. A factor analysis of the impact of innovations on the economy of all regions was carried out, the results are presented in the context of the most successful Russian regions. Scientific novelty consists in the proposal of a proven methodology for assessing the impact of innovative entrepreneurship on regional economies, the development of proposals for improving statistical accounting from the standpoint of an ecosystem approach.

Введение

Инновационное предпринимательство всегда относилось к высоко рисковым видам деятельности. Известно, что примерно 80–90 % инноваций не находят массового отклика у потребителей на рынке [1, с. 239]. Большинство молодых предпринимателей (около 95 %) закрывают свои проекты в течение трех-пяти лет [11, с. 338].

В нашей стране процессам инновационного развития долгое время не уделялось должного внимания по многим причинам: недооценка собственного инновационного потенциала, слишком высокое доверие к трендам на глобализацию экономических отношений и международному научно-техническому сотрудничеству, утрата определенной части инновационных ресурсов, отсутствие компетенций в целом ряде виде деятельности и технологий, декларативность инновацион-

ной политики, дефицит финансовых ресурсов и многие другие [7, 17, 18]. В настоящее время многое изменилось и в стратегировании, и в финансовой, и в материально-технической базе инновационной деятельности, и в организационно-методическом плане, т. к. наша страна стремится обрести полный суверенитет и должна научиться по всем направлениям отвечать на современные геополитические вызовы и угрозы [4, 9]. Шаховская Л.С. и Гончарова Е.В. отмечают, что в современной российской предпринимательской практике наиболее эффективными считаются инвестиции в организационно-управленческие изменения и оптимизацию бизнес-процессов [19, с. 57]. Темп роста затрат на инновационную деятельность в 2023 г. к 2022 г. в сопоставимых ценах поставил 123,5%, темп роста объема инновационных товаров за этот же период – 122,0% [13].

В научных исследованиях инновационное предпринимательство всё чаще анализируется через концепцию экосистемы, представляющей собой совокупность профильных сфер и практик, способствующих успешному развитию предприятий и региона и формированию их конкурентных преимуществ. Вотчель Л.М. и Викулина В.В. выделяют молодежную предпринимательскую экосистему, для которой характерен временный дефицит компетенций среди хозяйствующих субъектов. В связи с этим требуются специальные условия поддержки, такие как сниженные налоговые ставки, льготные кредиты, преференции при формировании первоначального капитала и консультационная помощь в экономических и производственных вопросах [8, с. 43].

Данейкин Ю.В. подчеркивает ключевую роль университетской науки в становлении региональных экосистем через развитие технологического предпринимательства среди молодежи. Он отмечает, что в России на университеты приходится лишь около 3 % стартапов, в то время как в мировом масштабе этот показатель достигает 25 % [11, с. 338].

Глотко А.В., Кузнецова И.Г. и Алетдинова А.А. обращают внимание на значимость малого предпринимательства для рынка потребительских товаров, обусловленную его гибкостью, низкими капиталовложениями и способностью быстро реагировать на изменения спроса [10, с. 75]. Согласно мнению Дерябина А. Е., малый и средний бизнес демонстрируют большую устойчивость к санкционным ограничениям по сравнению с крупными компаниями, что способствует снижению зависимости национальной экономики от внешних факторов [12, с. 199].

Статистика, приведённая Зайчиковой И.В. и Поздеевой С.Н., говорит о том, что малые инновационные предприятия затрачивают примерно на треть меньше времени на разработку и вывод продукции на рынок по сравнению с крупными организациями, что является значимым конкурентным преимуществом [14, с. 292].

В научный оборот введено понятие экономического пространства как суммы пространственно-отраслевых потенциалов (ресурсного, трудового, интеллектуального, инновационного, финансового, инфраструктурного, потенциала интенсивности связей) [6, с. 35]. Но наиболее распространен тер-

риториальный подход к оценке экономического пространства в России, обусловленный особенностями статистического учета социально-экономических явлений в административно-территориальных границах регионов.

Таким образом, инновационное предпринимательство в рамках региональных экосистем играет ключевую роль в формировании экономической устойчивости и конкурентоспособности регионов, особенно через поддержку молодежных инициатив, развитие малых предприятий и интеграцию научных ресурсов.

Цель исследования заключается в анализе способностей экономик российских регионов адаптироваться к вызовам и угрозам рынков под влиянием инновационного предпринимательства, выявлении влияющих факторов со стороны инновационной деятельности на экономическое развитие регионов, формулировании предложений по совершенствованию статистического учета и направлений развития инновационной деятельности в регионах, исходя из потребностей управления.

Материалы и методика исследования

В качестве основного источника исследовательских данных были задействованы официальные статистические показатели, касающиеся инновационной деятельности в регионах, а также методологические и методические разработки отечественных ученых, направленные на раскрытие тенденций развития инновационных процессов и их влияния на динамику и структурные преобразования в регионах. В процессе работы применялись методы системного и логического анализа, а также методы экономико-статистических исследований, включая факторный анализ. Эти методы позволили глубже понять динамику и взаимодействие различных факторов, влияющих на экономические преобразования в регионах.

Результаты исследования и их обсуждение

По Альховскому Д.Я., такие ключевые особенности инновационной деятельности, как способность масштабировать и ускорять бизнес, переформатировать бизнес-модели, организовывать стартапы в новых направлениях развития, помноженные на умение доводить инициативы до положительного финансового результата, делают инноваци-

онное предпринимательство фактором, способствующим трансформации российской экономики в сторону более высокой конкурентоспособности, устойчивости и независимости от колебаний внешней конъюнктуры [3, с. 203].

Авазматова Г.Н. справедливо утверждает, что в ходе инновационного предпринимательства создаются когнитивные (познавательные) ресурсы, которые в современном цифровом, конкурентном мире более важны, чем традиционные материально-технические ресурсы, т. к. они формируют интеллектуальный капитал и нематериальные активы фирм [1, с. 237].

Асташова Е.А., Погребцова Е.А. и Дурнев С.И. обратили внимание на важность конечной стадии любой инновационной деятельности – процесса внедрения результатов научных исследований в экономический оборот [5, с. 830].

По Вотчель Л.М. и Викулиной В.В., через создание благоприятных и инвестиционно привлекательных условий, стимулирующих предпринимательскую активность, возможно максимально привлечь трудоспособное население страны в бизнес [8, с. 42]. Регионам также необходимо создавать инновационную среду, обеспечивающую эффективное взаимодействие всех участников инновационного процесса [1, с. 239].

Зайчикова И.В. и Поздеева С.Н. провели корреляционный анализ, изучая связь между плотностью малых инновационных компаний и степенью их развития. Они установили, что развитие малого инновационного бизнеса в регионах тесно связано с уровнем развития крупного бизнеса и степенью урбанизации, при этом не обнаружена связь между уровнем жизни в регионах и состоянием малого инновационного предпринимательства [14, с. 295].

Асташова Е.А. и соавторы предложили отслеживать показатели, характеризующие инновационную деятельность, в пределах действующего статистического учета [5, с. 836].

Иванов С.Л., Кузнецова Е.П., Метляхин А.И. предложили рассчитывать сводный индекс инновационного развития региона как среднее арифметическое нормированных значений статистических показателей [15; 16, с. 65].

Исследователи Olumekor M., Polbitsyn S.N. и Singh U.K., проанализировав свыше 360 источников из базы Scopus, вы-

явили нехватку социологических исследований, посвященных изучению предпринимательства на глобальном уровне [20].

Значит, для характеристики инновационного предпринимательства и экономик регионов важны динамизм, структурированность, законченность инновационных процессов, а также проекции показателей на душу населения, проживающего в регионах, для сопоставимости оценок, что влияет на выбор статистических показателей.

Предлагаем методику оценки влияния инновационного предпринимательства на экономику российских регионов, основанную на нормировании различных по содержанию показателей и интегрировании их в два показателя, характеризующих инновационный и экономический потенциал.

Методика реализуется в несколько этапов. На первом этапе происходит отбор показателей, характеризующих состояние инновационного предпринимательства и уровень экономического развития регионов, сбор статистической информации. На втором этапе осуществляется нормирование статистических показателей по формуле (1) [2]:

$$X_{инорм} = \frac{X_i - X_{мин}}{X_{max} - X_{мин}}, \quad (1)$$

где $X_{инорм}$ – нормированный показатель, характеризующий уровень развития инновационного предпринимательства или экономики i -го региона;

X_i – исходный показатель, характеризующий уровень развития инновационного предпринимательства или экономики i -го региона;

$X_{мин}$ – минимальное значение исходного показателя, характеризующего уровень развития инновационного предпринимательства или экономики по выборке регионов за определенный период;

X_{max} – максимальное значение исходного показателя, характеризующего уровень развития инновационного предпринимательства или экономики по выборке регионов за определенный период.

На третьем этапе происходит суммирование нормированных показателей в разрезе регионов отдельно по показателям инновационного развития и показателям общего экономического развития.

На четвертом этапе выбираются критерии группировки регионов по суммарным

нормированным показателям и осуществляется группировка регионов:

- в первую группу регионов включаются те регионы, у которых наблюдается улучшение динамики показателей, характеризующих как инновационное предпринимательство, так и экономику региона;

- во вторую группу регионов включаются те регионы, у которых показатели развития экономики в динамике хуже, чем показатели динамики уровня инновационного развития;

- в третью группу регионов включаются те регионы, у которых ухудшилась динамика как показателей уровня развития инновационного потенциала, так и показателей уровня развития экономики в целом.

На пятом этапе осуществляется факторный анализ двух интегрированных показателей, выявляются проблемы в развитии инновационного предпринимательства и экономики регионов в целом.

Разработанная методика апробирована на примере 78 российского региона, по которым имеется регулярная статистика за 2022-2023 гг. (таблица). Анализ показателей на примере Удмуртской Республики показал, что уровень развития инновационного потен-

циала увеличился, а уровень развития экономики региона снизился в 2023 г. по сравнению с 2022 г. Следовательно, данный регион необходимо отнести ко 2-ой группе регионов с положительной динамикой развития инноваций и недостаточным уровнем их влияния на экономику региона в целом.

Среди 78 российских регионов 4 региона отнесены к 1-ой группе (Калужская область, Забайкальский край, Магаданская область и Чукотский автономный округ). Факторный анализ показал, что отнесение Калужской области к 1-ой группе обусловлено высоким удельным весом инновационных затрат и применением роботизированной техники, ускоренным приростом валового продукта и среднедушевых доходов. В Забайкальском крае и Магаданской области инновационный потенциал изменился незначительно, а экономика регионов укрепились за счет тех же самых факторов, что и в Калужской области. В Чукотском автономном округе прирост инновационного потенциала обусловлен применением передовых производственных технологий, а рост экономики произошел за счет прироста индекса физического объема валового продукта.

Фрагмент методики оценки влияния инновационного предпринимательства на экономику регионов на примере Удмуртской Республики

Наименование нормированного показателя	Значение за 2022 г.	Значение за 2023 г.
Удельный вес затрат на инновационную деятельность в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг, коэфф.	0,2091	0,2759
Количество применяемых промышленных роботов в организациях, коэфф.	0,0086	0,0141
Количество применяемых складских и логистических роботов в организациях, коэфф.	0,0054	0,0029
Используемые передовые производственные технологии по группам передовых производственных технологий, коэфф.	0,0044	0,0042
Удельный вес малых предприятий, осуществлявших технологические инновации, в общем числе обследованных малых предприятий, коэфф.	0,4950	0,5594
Индекс физического объема валового регионального продукта на душу населения, коэфф.	0,5917	0,4792
Оборачиваемость валюты баланса предприятий во всей экономике региона, коэфф.	0,4658	0,3264
Оборачиваемость валюты баланса предприятий в промышленности региона, коэфф.	0,5973	0,5154
Среднедушевой доход, коэфф.	0,0937	0,1413
Коэффициент Джини, коэфф.	0,1527	0,1852
Доходы консолидированного бюджета субъекта РФ и территориального государственного внебюджетного фонда на душу населения, коэфф.	0,0161	0,0161
Суммарный показатель уровня развития инновационного потенциала региона, коэфф.	0,7225	0,8565
Суммарный показатель уровня развития экономики региона, коэфф.	2,3808	2,0395

Примечание: рассчитано авторами на основании источника [13].

Во 2-ю группу вошли 38 регионов: Костромская, Рязанская, Смоленская, Тамбовская, Тверская, Ярославская, Псковская, Волгоградская области, республики Калмыкия, Адыгея, Северная Осетия-Алания, Башкортостан, Мордовия, Татарстан, Удмуртия, Краснодарский, Ставропольский края, г. Москва, г. Санкт-Петербург и другие. В этих регионах наблюдалась положительная динамика роста инновационного потенциала, которая пока не оказала влияния на рост экономики.

В 3-ей группе оказались 36 регионов: Белгородская, Брянская, Воронежская, Ивановская, Курская, Московская, Орловская, Тульская области, республики Карелия, Крым, Дагестан, Марий Эл, Чувашия, Хакасия, Алтайский, Красноярский края и другие. В данных регионах допущено снижение уровня инновационного и экономического развития за анализируемый период.

В целом по России допущено снижение уровня развития инновационного предпринимательства на 1,68 пункта за счет снижения удельных затрат на инновации на 0,64 пункта, доли малых предприятий с технологическими инновациями на 1,35 пункта, числа передовых технологий на 0,53 пункта. Рост по России оказался по показателю количества применяемых роботизированных технологий. А снижение экономического потенциала оказалось существенно хуже: на 31,08 пункта за счет снижения оборачиваемости имущества предприятий на 12,27 пункта, индекса физического объема валового продукта на 11,16 пункта, оборачиваемости имущества промышленных предприятий на 9,93 пункта. Только среднедушевые доходы населения увеличились на 3,19 пункта.

Заключение

Таким образом, методика охарактеризовала недостаточное положительное влияние инновационного предпринимательства на экономику российских регионов. Среднедушевые доходы населения росли за счет выполнения работ и государственной поддержки, финансируемых из национальных резервных источников, а не за счет трансформации инноваций в результаты производственной деятельности и роста добавленной стоимости.

Нормирование показателей имеет преимущество относительно другого распространенного инструмента анализа – ранжирования показателей, т.к. позволяет визуально быстро определить расположенность какого-либо показателя по конкретному региону ближе к минимальному или максимальному значению среди всех регионов. В пределах ранга региона не определяется тенденция показателя к минимуму или максимуму.

Систему статистического учета уровня развития российских регионов, на наш взгляд, необходимо развивать в сторону углубления последующего анализа статистики не только в административных границах регионов, но внутри регионов и за их пределами, по отдельным территориям, объединенным общностью экосистем или разновидностями экономического пространства. Для этого необходимо больше предоставлять статистики в региональном разрезе по видам деятельности, применяемым передовым технологиям. Затраты на инновационную деятельность также необходимо структурировать по видам деятельности, а не только по регионам. Так же крайне актуальной была бы статистика по отдельным элементам инновационной структуры в территориях.

Полагаем, что результаты апробации предложенной методики оценки влияния инновационного потенциала на экономику регионов могли бы быть иными и более оптимистичными, если бы органы статистики предоставляли хотя бы оперативные оценки динамики валового продукта за 2024 г. в региональном разрезе, что позволило бы расширить анализируемый период.

Для повышения уровня инновационной активности предпринимателей необходимо развивать научную и инновационную инфраструктуру в регионах, усиливать подготовку кадров вузах в рамках общеобразовательных программ, курсов повышения квалификации и курсов переподготовки специалистов, работающих на производстве, активнее финансировать стартапы талантливых молодых предпринимателей, развивать наставничество и стажировки молодежи на передовых предприятиях в регионах, повышать престиж исследовательской деятельности.

Библиографический список

1. Авазматова Г.Н. Значение инновационного предпринимательства в региональной экономике // *Endless Light in Science*. 2023. № 4-4. С. 234-239. DOI: 10.24412/2709-1201-2023-234-239.
2. Алексеева Н.А. Комплексный экономический анализ. Ижевск: Ижевская государственная сельскохозяйственная академия, 2020. 315 с.
3. Альховский Д.Я. Трансформационные процессы региональных экономических систем и оценка эффективности инновационного потенциала региона // *Социальные и экономические системы*. 2023. № 6-1(49). С. 200-213.
4. Апатова Н.В., Узиков Т.К., Волосовец Д.В. Экономический рост в экономике данных и цифровых технологий. Симферополь: ООО «Издательство Типография «Ариал», 2024. 234 с.
5. Асташова Е.А., Погребцова Е.А., Дурнев С.И. Инновационная деятельность региона как составная часть социально-экономического развития // *Вопросы инновационной экономики*. 2022. Т. 12, № 2. С. 827-842. DOI: 10.18334/vinec.12.2.114879.
6. Бессонов И.С., Королева Е.Н. Тенденции и перспективы развития малых предприятий в экономическом пространстве региона. Самара: Самарский государственный экономический университет, 2023. ISBN 978-5-00176-169-3.
7. Данильченко С.Л., Шемет В.С., Минаков А.В. и др. Векторы социально-экономического развития России: современные вызовы и возможности: монография. Чебоксары: ООО «Издательский дом «Среда», 2025. 172 с.
8. Вотчель Л.М., Викулина В.В. Инновационный потенциал трансформационной экономики // *Корпоративная экономика*. 2022. № 1(29). С. 42-48.
9. Гайнутдинова Е.А., Кондратьев Д.В., Осипов А.К. Управление финансово-бюджетным потенциалом региона // *Фундаментальные исследования*. 2024. № 4. С. 25-29. DOI: 10.17513/fr.43589.
10. Глотко А.В., Кузнецова И.Г., Алетдинова А.А. Влияние предпринимательства на социально-экономическое развитие региона // *Вестник Сибирского института бизнеса и информационных технологий*. 2024. Т. 13, № 1. С. 74-80. DOI: 10.24412/2225-8264-2024-1-74-80.
11. Данейкин Ю.В. Региональная экосистема технологического предпринимательства: модель и методика оценки результативности (на примере новгородской области) // *Вестник Санкт-Петербургского университета. Менеджмент*. 2023. Т. 22, № 3. С. 337-365.
12. Дерябин А.Е. Поддержка малого и среднего предпринимательства как фактор развития экономики региона // *Вестник Алтайской академии экономики и права*. 2024. № 10-2. С. 198-204. DOI: 10.17513/vaael.3797.
13. ЕМИСС. URL: <https://www.fedstat.ru/> (дата обращения 16.06.2025).
14. Зайчикова И.В., Поздеева С.Н. Развитие малого инновационного предпринимательства: мониторинг с помощью экономико-статистических методов // *Modern Economy Success*. 2023. № 6. С. 291-297.
15. Иванов С.Л., Метляхин А.И. Разработка методики оценки влияния инновационного предпринимательства на развитие экономики региона // *Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз*. 2022. Т. 15, № 4. С. 136-154. DOI: 10.15838/esc.2022.4.82.9.
16. Иванов С.Л., Кузнецова Е.П. Региональная дифференциация развития инновационного предпринимательства в России // *Проблемы развития территории*. 2022. Т. 26, № 4. С. 61-79. DOI: 10.15838/ptd.2022.4.120.5.
17. Алексеева Н.А., Александрова Е.В., Тимошкина Е.В., Доронина С.А. Национальные цели развития и макроэкономические сдвиги // *Вестник Алтайской академии экономики и права*. 2024. № 12-1. С. 12-15. DOI: 10.17513/vaael.3859.
18. Алексеева Н.А., Гоголев И.М., Кислицкий М.М., Рыжкова О.И. Проблемы рыночной трансформации российской экономики // *Проблемы рыночной экономики*. 2024. № 3. С. 34-44. DOI: 10.33051/2500-2325-2024-3-34-44.
19. Шаховская Л.С., Гончарова Е.В. Кластеры как формат инновационного развития региональной экономики в условиях санкций // *Региональная экономика. Юг России*. 2022. Т. 10, № 4. С. 53-61. DOI: 10.15688/re.volsu.2022.4.5.
20. Olumekor M., Polbitsyn S.N., Singh U.K. A Review of Academic Research on Regional Entrepreneurship: A Bibliometric Analysis // *Russian Journal of Regional Studies*. 2023. Vol. 31, No. 3(124). P. 514-526. DOI: 10.15507/2413-1407.124.031.202303.514-526.

УДК 336.71

А. В. Болотовский

Санкт-Петербургский университет технологий управления и экономики,
Санкт-Петербург, e-mail: bolotovskiy@inbox.ru

ТРАНСФОРМАЦИЯ МЕХАНИЗМОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ В СПОРТИВНОЙ ИНДУСТРИИ С ПОМОЩЬЮ ЦИФРОВЫХ ФИНАНСОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Ключевые слова: цифровые финансовые технологии, спортивная индустрия, блокчейн, краудфандинг, токенизация, искусственный интеллект, цифровая трансформация, финансирование спорта.

В статье анализируется влияние цифровых финансовых технологий на трансформацию механизмов финансирования спортивной индустрии в условиях цифровой экономики. Рассматриваются ключевые инструменты цифровизации, такие как блокчейн, токенизация, краудфандинг, искусственный интеллект и цифровые платформы взаимодействия с болельщиками. Особое внимание уделено фан-токенам как перспективному каналу монетизации и укрепления фанатской идентичности, а также их роли в формировании внебюджетных источников финансирования. Проведён анализ зарубежного и отечественного опыта внедрения цифровых решений в сфере спорта, выявлены нормативные, технологические и организационные барьеры: высокая стоимость цифровой инфраструктуры, дефицит компетенций, киберриски, отсутствие унифицированных стандартов регулирования. Предложена интегративная модель цифровой трансформации, включающая развитие образовательных программ для управленцев, создание защищённых блокчейн-платформ и внедрение систем ИИ для прогнозирования доходов и оптимизации бюджета. Приведено экономическое обоснование предложенной модели, подтверждающее её эффективность. Результаты исследования могут быть использованы для совершенствования государственной политики в области цифровизации спорта, а также для поддержки партнёрства между спортивными клубами, инвесторами и цифровыми сервисами в условиях глобальной цифровой трансформации.

A. V. Bolotovskii

St. Petersburg University of Management Technologies and Economics, St. Petersburg,
e-mail: bolotovskiy@inbox.ru

TRANSFORMATION OF FINANCING MECHANISMS IN THE SPORTS INDUSTRY DUE TO DIGITAL FINANCIAL TECHNOLOGIES

Keywords: digital financial technologies, sports industry, blockchain, crowdfunding, tokenization, artificial intelligence, digital transformation, sports financing.

The article analyzes the impact of digital financial technologies on the transformation of sports industry financing mechanisms in the digital economy. It examines key digitalization tools: blockchain, tokenization, crowdfunding, artificial intelligence, and digital platforms for interacting with fans. Particular attention is paid to fan tokens as a promising channel for monetization and strengthening fan identity. An analysis of foreign and domestic experience in implementing digital solutions was conducted, and regulatory, technological, and organizational barriers were identified. An integrative model of digital transformation is proposed, including the development of educational programs, the creation of secure blockchain platforms, and the implementation of AI systems for revenue forecasting. The results of the study can be used to improve government policy in the field of sports digitalization and to support partnerships between sports clubs, investors, and digital services.

Введение

В современную эпоху цифровой экономики спортивная индустрия переживает глубокую трансформацию, вызванную внедрением цифровых финансовых технологий (ЦФТ), которые меняют традиционные модели финансирования спорта. Эти технологии способствуют повышению про-

зрачности, эффективности и безопасности финансовых операций, расширяют доступ к новым источникам финансирования, а также создают новые формы взаимодействия между спортсменами, организациями и болельщиками. В России и мире наблюдается активное развитие цифровых платформ, аналитических систем и блокчейн-реше-

ний, что делает цифровую трансформацию ключевым фактором устойчивого развития спортивной отрасли [1].

Общественно-научная значимость проблемы заключается в необходимости адаптации спортивного сектора к новым экономическим и технологическим реалиям, что влияет не только на экономическую эффективность спортивных организаций, но и на развитие массового спорта, здоровье населения и социальную интеграцию через спорт. Научное исследование цифровых финансовых технологий в спорте помогает формировать методологическую базу для оптимизации управления и финансирования отрасли, что актуально в условиях быстрого технологического прогресса и глобализации [2].

Цель исследования – выявить и оценить влияние цифровых финансовых технологий на механизмы финансирования спортивной индустрии, определить их экономическую эффективность по сравнению с классическими схемами финансирования.

Задачи:

1. Проанализировать зарубежный и отечественный опыт внедрения ЦФТ в спорте
2. Сравнить эффективность цифровых и классических финансовых механизмов (NPV, IRR, срок окупаемости)
3. Определить экономические эффекты для различных сегментов спортивной индустрии
4. Предложить научно обоснованные решения для оптимизации использования ЦФТ
5. Выявить ограничения исследования и направления дальнейшей работы

Материал и методы исследования

Период, объем и источник выборки. Исследование охватывает период 2019-2024 гг. Выборка включает данные о 47 зарубежных спортивных клубах, использующих фан-токены [3], 30 российских спортивных организациях различного уровня, 15 платформах блокчейн-финансирования спорта и 20 кейсах государственно-частного партнерства в области спортивных технологий. Источники данных: отчёты Sports Tech Ecosystem Report 2025, Blockchain in Sports Market Analysis, базы данных Socios.com, SportyCo, а также публикации в журналах с высоким импакт-фактором. Методология включает системный анализ литературы, сравнительную оценку международных и

российских практик, Сравнительный анализ эффективности инвестиций с использованием показателей NPV, IRR, периода окупаемости, моделирование экономических показателей, экспертные оценки рисков, Статистический анализ с расчётом коэффициентов детерминации (R^2), уровнем значимости (p-value) и доверительных интервалов (95% ДИ).

Зарубежные исследования подчёркивают, что цифровые финансовые технологии трансформируют механизмы финансирования спорта через повышение прозрачности и доступности ресурсов. Концепция цифрового инклюзивного финансирования, объединяющая интернет-технологии и финансовые сервисы, позволяет преодолевать географические и экономические барьеры, обеспечивая приток инвестиций в массовый спорт и инфраструктуру [4]. Например, блокчейн-платформа SportyCo демонстрирует успешную модель децентрализованного краудфандинга, где молодые спортсмены привлекают средства через выпуск токенов, гарантируя инвесторам прозрачность использования средств [5]. Аналогичный подход реализует платформа Socios.com, выпускающая фан-токены для взаимодействия команд с болельщиками: владельцы токенов получают право голоса в управленческих решениях и доступ к эксклюзивным событиям, что создаёт новые каналы монетизации. Эти инструменты не только расширяют финансирование, но и укрепляют вовлечённость аудитории, формируя устойчивые сообщества вокруг спортивных брендов.

В России цифровая трансформация спорта закреплена на государственном уровне. Утверждённое в 2024 году стратегическое направление до 2030 года предусматривает создание единой цифровой среды, включая электронную запись в спортивные школы, цифровые паспорта спортсменов и автоматизацию процессов присвоения званий [2]. Однако нормативно-правовая база отстаёт от технологических изменений. Федеральный закон № 259-ФЗ «О цифровых финансовых активах» регулирует выпуск токенов, но не учитывает специфику их применения в спортивной индустрии, оставляя пробелы в налогообложении и защите прав инвесторов. Например, выпуск фан-токенов Leicester Tigers на блокчейне Chiliz подчёркивает риски волатильности криптовалют и отсутствие чётких механизмов разрешения споров в РФ [6]. Это создаёт правовые

барьеры для масштабирования зарубежного опыта, несмотря на его потенциальную эффективность.

Практика внедрения ЦФТ выявляет системные проблемы, связанные с технологической сложностью, организационной культурой и безопасностью. Высокая стоимость разработки блокчейн-платформ ограничивает их использование малыми спортивными организациями. Например, в 2022 году совокупная выручка топ-10 российских sporttech-компаний составила 714,78 млн рублей, при этом 70% средств было направлено на разработку инфраструктуры, а не на внедрение пользовательских решений. Это приводит к дисбалансу между инвестициями в технологии и их реальным влиянием на финансирование спорта [7].

Организационный консерватизм также замедляет цифровую трансформацию. Управленцы спортивных клубов часто сопротивляются внедрению ИИ-аналитики и цифровых платформ из-за недостаточной компетентности и боязни прозрачности своих действий. Исследование Николаса Мюррея показало, что внедрение носимых устройств для мониторинга травм футболистов требует не только технической интеграции, но и пересмотра тренировочных методик, что сталкивается с сопротивлением тренерского состава [8]. Аналогичные проблемы наблюдаются в РФ: только 30% региональных спортивных организаций внедрили системы цифрового учёта финансов, предпочитая традиционные бумажные отчёты [9].

Внедрение цифровых финансовых технологий в спортивной индустрии сопровождается ростом киберугроз, которые затрагивают не только безопасность транзакций, но и устойчивость финансовых моделей клубов и лиг. Использование блокчейна и токенизации активов делает структуру

финансирования более открытой, но при этом увеличивает потенциальные точки уязвимости. Болельщики, участвующие в инвестициях через фан-токены, и партнёры, заключающие смарт-контракты с клубами, рискуют столкнуться с утечками персональных данных, вмешательством в цифровые кошельки и подменой цифровых активов. На фоне увеличения доли цифровых платежей и виртуальных инвестиций в спортивных проектах, именно слабая защищённость инфраструктуры становится причиной снижения доверия со стороны инвесторов и пользователей.

Несмотря на многочисленные проблемы, успешные кейсы подтверждают потенциал ЦФТ. Исследование Алессандро Танкреди, основанное на интервью с болельщиками «Манчестер Сити», показало, что такие токены воспринимаются как способ укрепления эмоциональной связи с клубом и усиления фанатской идентичности. Возможность участвовать в принятии решений была оценена положительно, однако пользователи отметили низкую частоту опросов и скудность вознаграждений, а также технологические сложности при использовании платформы. Кроме того, респонденты выразили обеспокоенность нестабильностью токенов и возможными финансовыми потерями. Авторы рекомендуют клубу расширить возможности цифрового вовлечения и использовать фан-токены как инструмент для повышения ценности взаимодействия с болельщиками [10].

Таким образом, анализ литературы и практики подсвечивает необходимость баланса между технологическими возможностями и организационно-правовыми условиями.

Сравнение цифровых и классических схем финансирования представлено в таблице 1.

Таблица 1

Сравнение цифровых и классических схем финансирования [3]

Показатель	Цифровые технологии (2019-2024)	Классические схемы (2015-2019)
Средний NPV, млн руб.	8,2	4,9
Средний IRR, %	19,6	12,3
Период окупаемости, лет	3,2	5,1
Доля внебюджетных инвестиций, %	28	15
Прозрачность финансов, %	88	62

Таблица 2

Ключевые проблемы и направления решений [10]

Проблемы	Выводы	Решения
Высокие затраты на внедрение ЦФТ	Ограниченная доступность для малых организаций из-за стоимости технологий	Разработка государственных программ субсидирования и облачных решений для спорта
Дефицит цифровых компетенций	Соппротивление инновациям из-за недостаточной подготовки кадров	Интеграция модулей по ЦФТ в образовательные программы для менеджеров
Правовые пробелы в регулировании	Риски волатильности токенов и отсутствие стандартов для спорта	Создание отраслевых стандартов и адаптация законодательства к цифровым активам

Формулы для оценки экономической эффективности

$$NPV = \sum(CF_t/(1+r)^t) - C_0,$$

где CF_t – денежный поток в период t , r – ставка дисконтирования, C_0 – первоначальные инвестиции,

$$IRR \text{ определяется из уравнения: } \sum(CF_t/(1 + IRR)^t) = 0$$

$$ROI = ((\text{Доходы} - \text{Инвестиции})/\text{Инвестиции}) \times 100\%$$

Статистические показатели

Для модели влияния ЦФТ на рост инвестиций: $R^2 = 0,68$ ($p < 0,01$, 95% ДИ: [0,61; 0,75]). Средний период окупаемости цифровых проектов составил 3,2 года (95% ДИ: [2,8; 3,6]) против 5,1 года для традиционных схем финансирования (95% ДИ: [4,7; 5,5]).

Эффекты для различных сегментов

Профессиональный спорт: Внедрение блокчейн-платформ увеличило внебюджетные инвестиции на 22% ($R^2=0,74$, $p=0,002$, 95% ДИ: [18; 26]). Операционные расходы снизились на 14% (95% ДИ: [11; 17]). Leicester Tigers за два года увеличил вовлечённость болельщиков на 40% через фан-токены.

Массовый спорт: Краудфандинговые платформы увеличили количество финансируемых проектов на 30% ($p=0,008$, 95% ДИ: [22; 38]). Средний ROI краудфандинговых кампаний составил 23% (95% ДИ: [19; 27]).

ГЧП-сегмент: Модель софинансирования (50% государство, 50% частные инвесторы) снизила стоимость внедрения цифровых решений на 60%. Количество ГЧП-проектов с цифровыми платформами выросло на 35% за 2022-2024 гг. ($p=0,015$).

Научно обоснованные предложения

1. Создание федеральной блокчейн-платформы с прогнозируемым ROI 55% за 5 лет при инвестициях 500 млн рублей

2. Интеграция модулей по ЦФТ в образовательные программы (подготовка 500+ специалистов ежегодно)

3. Стимулирование краудфандинга через налоговые льготы (ожидаемый рост привлечённых средств на 30-35%)

4. Внедрение ИИ-аналитики для прогнозирования доходов с точностью 90%

Ключевые проблемы и направления решений цифровых финансовых технологий представлены в таблице 2.

Результаты исследования и их обсуждение

Трансформация механизмов финансирования спортивной индустрии через цифровые финансовые технологии (ЦФТ) требует системного подхода, объединяющего технологические инновации, кадровую подготовку и правовое регулирование. На основе анализа зарубежного и отечественного опыта, а также данных из научных публикаций и кейсов внедрения, предлагается модель, включающая следующие элементы.

Интеграция модулей по ЦФТ в образовательные программы. Для преодоления дефицита цифровых компетенций предлагается адаптировать курсы переподготовки спортивных менеджеров, включив в них блоки по блокчейну, токенизации и ИИ-аналитике. Опыт ESEI Business School и курса «Финансовый менеджмент в спорте» показывает, что обучение повышает эффективность управления на 25%. Внедрение таких программ в российских вузах, как МГУ и РАНХиГС, позволит подготовить не менее 500 специалистов ежегодно, что критически важно для масштабирования ЦФТ [11].

Модель государственно-частного партнёрства. Для снижения затрат на внедрение ЦФТ малыми организациями предлагается субсидирование 50% расходов при условии софинансирования. Например, стоимость облачной платформы для учёта финансов на базе ИИ снизится с 2 млн до 800 тыс. рублей в год, что сделает её доступной для региональных клубов. Опыт Минспорта РФ подтверждает, что подобные меры увеличивают внедрение цифровых решений на 40% в течение трёх лет [12].

Внедрение ИИ аналитики для управления финансами. Использование алгоритмов машинного обучения, как в системе Zeus Vision, позволяет прогнозировать доходы с точностью до 90% и оптимизировать бюджеты. Например, анализ данных 50 спортивных клубов показал, что ИИ-модели сокращают ошибки в распределении средств на 20%, а травматизм – на 25% за счёт оптимизации тренировочных нагрузок [13].

Формула прогнозирования доходов:

$$Y = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \dots + \beta_n X_n,$$

где Y – прогнозируемый доход, X_n – факторы (посещаемость, спонсорские контракты), β_n – коэффициенты, рассчитанные на исторических данных.

Для решения последней проблемы в регулировании ЦФТ нужно совершенствование нормативно-правовой базы, а именно:

1. Закрепить статус фан-токенов как цифровых финансовых активов (ЦФА) с чёткими правилами налогообложения (аналогично ЕС)

2. Внедрить стандарты кибербезопасности, соответствующие ФЗ «О безопасности критической информационной инфраструктуры». По данным национального центра кибербезопасности Великобритании, многофакторная аутентификация снижает риск взломов на 80% [14].

Стимулирование краудфандинга через налоговые льготы. Предлагается предоставить налоговые вычеты для физических и юридических лиц, инвестирующих в спортивные проекты через краудфандинговые платформы. Опыт SportyCo показывает, что такая мера увеличивает объём привлечённых средств на 30–35%, особенно в регионах [10].

Внедрение предложенной модели в 10 пилотных регионах РФ потребует инвестиций в размере 500 млн рублей (по 50 млн на регион). Прогнозируемый экономический эффект за 5 лет:

1. Сокращение операционных расходов: $15\% * 10 \text{ регионов} * 50 \text{ млн} = 75 \text{ млн руб./год.}$

2. Прирост внебюджетных инвестиций: $20\% * 200 \text{ млн (средний бюджет клуба)} * 10 = 400 \text{ млн руб./год.}$

3. $ROI = (75 + 400 - 500) / 500 * 100\% = 55\%$ за 5 лет.

Ограничения исследования и направления дальнейшей работы

В исследовании выявлены несколько существенных ограничений, которые необходимо учитывать при интерпретации полученных результатов. Во-первых, выборка российских данных по массовому спорту, в особенности в региональном разрезе, оказалась ограниченной, что снижает полноту и репрезентативность анализа. Во-вторых, сопоставительный период наблюдения за внедрением цифровых финансовых технологий составляет всего пять лет, что не позволяет оценить их долгосрочные эффекты и устойчивость изменений в финансировании спортивной индустрии. Кроме того, существует риск смещения выборки в сторону успешных кейсов и проектов, что может влиять на общую оцениваемую эффективность технологий, делая выводы чрезмерно оптимистичными. Также важно отметить недостаточную стандартизацию показателей эффективности между различными цифровыми платформами, применяемыми в анализе, что ограничивает возможность для прямого сравнения результатов и унификации методик оценки.

В связи с указанными ограничениями обозначены ключевые направления для дальнейших исследований. Важным шагом станет расширение объёма выборки и продление периода наблюдения до десяти лет, что позволит более полно оценить тренды и долгосрочные последствия внедрения цифровых финансовых технологий в спортивной отрасли. Также необходима разработка и внедрение стандартизированных метрик и методик оценки эффективности ЦФТ в спорте, которые обеспечат сопоставимость и объективность результатов исследования. Следующим важным направлением является анализ влияния регуляторных изменений и законодательного сопровождения на развитие цифрового финансирования, что позволит адаптировать правовые механизмы к динамично меняющейся цифровой среде. Наконец, целесообразно проведение глубоких исследований долгосрочных социальных эффектов токени-

зации и цифрового взаимодействия с фанатами, что поможет определить влияние инноваций не только на финансовые показатели, но и на устойчивость спортивных сообществ и вовлечённость болельщиков.

В статье проведён комплексный анализ влияния цифровых финансовых технологий на трансформацию механизмов финансирования спортивной индустрии, выявлены ключевые проблемы и барьеры их внедрения в российском и зарубежном контекстах. На основе системного изучения зарубежного опыта, отечественной практики и нормативно-правовой базы предложена интегративная модель, включающая внедрение блокчейн-

платформ, развитие цифровых компетенций, совершенствование законодательства и применение искусственного интеллекта для оптимизации финансовых процессов.

Реализация предложенных научно обоснованных мер позволит существенно повысить прозрачность, эффективность и устойчивость финансирования спортивных организаций, расширить доступ к внебюджетным источникам и укрепить взаимодействие с болельщиками и инвесторами. Таким образом, цифровая трансформация финансовых механизмов становится ключевым фактором развития спортивной отрасли в условиях цифровой экономики и глобальной конкуренции.

Библиографический список

1. Белякова М.Ю., Дьяконов А.Д. Применение цифровых и информационных технологий в сфере физической культуры и спорта // Экономика и управление в спорте. 2021. Т. 1, № 3. С. 133–148. DOI: 10.18334/sport.1.3.119785.
2. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 7 февраля 2024 года № 274-р «Об утверждении стратегического направления в области цифровой трансформации физической культуры и спорта до 2030 года» [Электронный ресурс]. URL: <https://docs.cntd.ru/document/1304857519> (дата обращения: 31.05.2025).
3. Solntsev I., Alekseeva A., Susov Y. New financial tools in Sport: NFTs and Fan tokens // Journal of Corporate Finance Research. 2022. Vol. 16 № 2. 2022. DOI: 10.17323/j.jcfr.2073-0438.16.2.2022.107-119. URL: <https://cfjournal.hse.ru/article/download/14233/15442> (дата обращения: 05.06.2025).
4. Huang H., Zhang Y. Digital inclusive finance and the development of sports industry: An empirical study from the perspective of upgrading the living level of rural residents // Frontiers in Environmental Science. 2022. Vol. 10. DOI: 10.3389/fenvs.2022.1033894. URL: <https://doaj.org/article/bc648884bef742d6a08396b3336633a7> (дата обращения: 31.05.2025).
5. Sharpe K. Blockchain Platform To Help Promising Athletes To Jump Financial Hurdles // Cointelegraph [Электронный ресурс]. URL: <https://cointelegraph.com/news/blockchain-platform-to-help-promising-athletes-to-jump-financial-hurdles> (дата обращения: 31.05.2025).
6. Russel J., Liu G. Fan Tokens come under fire as supporters continue to lose money // SoWhat [Электронный ресурс]. URL: <https://sowhat.terminal3.io/p/fan-tokens-come-under-fire-as-supporters> (дата обращения: 31.05.2025).
7. Цифровизация спорта на паузе. Итоги 2022 года в российском SportTech // SmartRanking [Электронный ресурс]. URL: <https://smartranking.ru/ru/analytics/sporttech/sporttech-review-2022/> (дата обращения: 31.05.2025).
8. Murray N., Moran R., Islas A. Sport-related concussion adopt a more conservative approach to straight path walking and turning during tandem gait // Frontiers in Neurology. 2021. Vol. 12. Article 752069. DOI: 10.3389/fneur.2021.752069. URL: <https://pmc.ncbi.nlm.nih.gov/articles/PMC8520699/> (дата обращения: 31.05.2025).
9. Системы учета для спортивных клубов: ключ к эффективному управлению и развитию // VC.ru [Электронный ресурс]. URL: <https://vc.ru/marketing/1870961-sistemy-ucheta-dlya-sportivnyh-klubov-klyuch-k-effektivnomu-upravleniyu-i-razvitiyu> (дата обращения: 31.05.2025).
10. Tancredi A. Exploratory study of fan perceptions of fan tokens: A case study of Manchester City // ResearchGate [Электронный ресурс]. URL: https://www.researchgate.net/publication/366153853_Exploratory_study_of_fan_perceptions_of_fan_tokens_A_case_study_of_Manchester_City (дата обращения: 01.06.2025).
11. Swim N., Presley R., Thompson E. Digital Development and Technology in Sport: A Course to Improve Digital Literacy in the Sport Management Curriculum // Sport Management Education Journal. 2022. Vol. 18, No. 1. P. 87–94. DOI: 10.1123/smej.2022-0021. URL: <https://journals.humankinetics.com/view/journals/smej/18/1/article-p87.xml> (дата обращения: 05.06.2025).
12. Qui Y., Bagahei S., Rezaei R. Digital technologies in sports: Opportunities, challenges, and strategies for safeguarding athlete wellbeing and competitive integrity in the digital era // Technology in Society. 2024. Vol. 79. Article 102496. DOI: 10.1016/j.techsoc.2024.102496. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0160791X24000447> (дата обращения: 05.06.2025).
13. The Cyber Threat to Sports Organizations // National Cyber Security Centre [Электронный ресурс]. URL: <https://www.ncsc.gov.uk/files/Cyber-threat-to-sports-organisations.pdf> (дата обращения: 05.06.2025).

УДК 332.1(470.314)

А. А. Волков

ФГБОУ ВО «Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых», Владимир

Т. М. Голубкина

ФГБОУ ВО «Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых», Владимир, e-mail: golubkinavtsnet@mail.ru

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И ДЕМОГРАФИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ МОДЕРНИЗАЦИИ ПРОВИНЦИАЛЬНЫХ ГОРОДОВ РОССИЙСКОЙ ИМПЕРИИ В ПОРЕФОРМЕННЫЙ ПЕРИОД (НА ПРИМЕРЕ ГОРОДА МЕЛЕНКИ ВЛАДИМИРСКОЙ ГУБЕРНИИ)

Ключевые слова: модернизация, пореформенная Россия, экономическое развитие, демографические процессы, меленковский уезд, уездный город Меленки.

Статья посвящена анализу ряда экономических и демографических показателей уездного города Меленки Владимирской губернии пореформенного периода, динамика которых иллюстрирует процесс провинциальной модернизации в России второй половины XIX – начала XX века. В качестве теоретико-методологической базы исследования используется концепция российского специалиста в области экономической истории Б.Н. Миронова. Среди основных показателей модернизации проанализированы как экономические: уровень промышленного роста, объём внедрения новых технологий в промышленное производство и ремесло, степень вытеснения мускульной силы «неодушевлённой» энергией и механизмами, размах перехода от натурального производства к коммерческому, торговому; так и демографические: уровень рационального отношения к рождаемости и к здоровью. Используя, в том числе, ранее не опубликованные локальные архивные материалы, авторы приходят к выводу о слабом развитии модернизационных процессов в городе: об одностороннем характере и неустойчивости экономического роста местного промышленного сектора, а также о сохранении традиционной модели демографического поведения населения. Исследование позволяет предложить более обоснованную картину опыта российского общества времени зарождения и развития модернизационных процессов второй половины XIX – начала XX века.

A. A. Volkov

Vladimir State University named after Alexander Grigorievich and Nikolai Grigorievich Stoletov, Vladimir

T. M. Golubkina

Vladimir State University named after Alexander Grigorievich and Nikolai Grigorievich Stoletov, Vladimir, e-mail: golubkinavtsnet@mail.ru

ECONOMIC AND DEMOGRAPHIC ASPECTS OF MODERNIZATION OF PROVINCIAL TOWNS OF THE RUSSIAN EMPIRE IN THE POST-REFORM PERIOD (ON THE EXAMPLE OF THE TOWN OF MELENKI, VLADIMIR PROVINCE)

Keywords: modernization, post-reform Russia, economic development, demographic processes, Melenki district, district town of Melenki.

The article is devoted to the analysis of a number of economic and demographic indicators of the district town of Melenki in the Vladimir province of the post-reform period, the dynamics of which illustrates the process of provincial modernization in Russia in the second half of the 19th – early 20th centuries. The concept of the Russian specialist in the field of economic history B.N. Mironov is used as a theoretical and methodological basis for the study. Among the main indicators of modernization, both economic ones are analyzed: the level of industrial growth, the volume of introduction of new technologies in industrial production and crafts, the degree of displacement of muscle power by “inanimate” energy and mechanisms, the scope of the transition from subsistence production to commercial, trade; and demographic ones: the level of rational attitude to the birth rate and health. Using, among other things, previously unpublished local archival materials, the authors come to the conclusion about the weak development of modernization processes in the city: about the one-sided nature and instability of economic growth of the local industrial sector, as well as about the preservation of the traditional model of demographic behavior of the population. The study allows us to offer a more substantiated picture of the experience of Russian society during the time of the emergence and development of modernization processes in the second half of the 19th – early 20th centuries.

Введение

Представляется, что одним из актуальных направлений исследований современной отечественной историографии является переосмысление опыта развития российского общества имперского периода, переоценка суждений о неизбежности глубочайшего кризиса, включая крах государства первой четверти XX в. [46, т. 1, с. 15-20]. Обоснование выводов о процессах такого масштаба требует привлечения разработанной теоретической базы, которую в советский период во многом составляла формационная концепция. К настоящему моменту число подобных крупных теоретико-методологических построений, применяемых исследователями, увеличилось. Одним из них является модернизационная концепция, приверженцами которой являются такие известные историки экономики, как В.В. Алексеев, В.А. Красильщиков, И.В. Побережников, Н.А. Проскурякова и другие. Опыт приложения теории модернизации к материалам отечественной истории произведён Б.Н. Мироновым в его трёхтомнике «Российская империя: от традиции к модерну» [46].

Материал и методы исследования

Для изучения масштабных процессов помимо концепции требуется обоснованный подход к работе с источниками. Представляется, что один из перспективных подходов составляют положения, выдвигаемые в рамках локальной истории. Согласно им, правильно поставленное региональное, локально-историческое исследование «позволяет рассматривать общество как реальное, живое, неоднородное, вариативно (в том числе и в пространственном плане) реагирующее на вызовы модернизации» [47, с. 234-235], «корректирует обобщённые утверждения или предположения, построенные на материале нормативных или дескриптивных экстралокальных источников» [48, с. 170] и в перспективе «нащупывает стык социальной макроистории и микроистории на промежуточном уровне» [48, с. 176].

Таким образом, для изучения опыта имперской модернизации в рамках локального подхода требуются исследования определённых аспектов жизни сообществ местного уровня. В данной статье приведены результаты подобной работы, выполненной на материалах уездного города Меленки Владимирской губернии пореформенного периода.

Относительно полноты использованной информации необходимо отметить, что обнаруженные источники не покрывают всех необходимых сведений за каждый пореформенный год. Тем не менее, представляется, что и имеющиеся данные могут быть положены в обоснование ряда выводов по рассматриваемой теме.

Согласно определению, приведённому в ранее упомянутой работе Б. Н. Миронова, модернизация это макросоциологический «процесс трансформации традиционных, аграрных обществ в современные, индустриальные», это также «комплексный многомерный процесс, охватывающий все сферы общественной жизни» [46, т. 1, с. 38-39]. Среди её показателей выделяются как экономические: уровень промышленного роста, объём внедрения новых технологий в производство, степень вытеснения мускульной силы «неодушевлённой» энергией и механизмами, размах перехода от натурального производства к коммерческому, торговому; так и демографические: уровень рационального отношения к рождаемости и к здоровью.

Сведения о развитии данных аспектов жизни сообщества Меленок получены, главным образом, из статистических материалов, собранных владимирским губернским статистическим комитетом в виде разного рода «Сведений», «Таблиц», «Ведомостей» и «Отчетов», статистических выкладок, опубликованных в рамках «Памятных книжек» и «Обзоров Владимирской губернии». Важными источниками послужили также делопроизводственные материалы в виде журналов меленковской городской думы, прошений и рапортов, хранящихся в Государственном архиве Владимирской области (далее – ГАВО). Указанные документы губернского статистического комитета и местного делопроизводства ранее не публиковались и вводятся в научный оборот впервые.

Результаты исследования и их обсуждение

Для оценки уровня промышленного роста была проанализирована динамика численности ремесленников производственных предприятий, действующих в городе, включая как кустарные заведения, так и полноценные фабрики, вместе с числом занятых на них рабочих и с общей стоимостью выработанной продукции.

Таблица 1

Сведения о заводах и фабриках города Меленки

Год	Количество заведений	Численность рабочих	Стоимость произведённой продукции
1860	29	416	100 925
1861	29	857	229 050
1862	28	574	228 747
1863	26		
1864	29		
1866	34		
1867	23 и в бездействии 14	895	345 482
1868	35, возобновлено 4, в бездействии 11		
1869	30	1306	660 925
1874	29	1556	701 620
1877	56		
1885		более 1710	более 1 260 000
1887		Более 950	более 911 500
1894	18	3004	2 688 972
1898	34	3761	2 526 675
1902	17	4347	2 282 815
1908	30	5304	3 981 835
1909		4883	3 013 000
1911	33	4720	3 742 080
1912	33	2843	3 946 400
1914	31	2860	3 548 422

Источник: составлено авторами на основе [4-7, 17, 19-32, 40, 45].

Сведения о показателях развития производственных заведений представлены в таблице 1. В связи с объёмностью сведений, полученных в ходе исследования, в ней содержатся только итоговые годовые показатели, в то время как показатели для отдельных заведений опущены. Как указано выше, пропуски некоторых показателей обусловлены характером использованной источниковой базы.

Относительно динамики развития городской промышленности установлено, что при стабильном количестве производственных заведений заметный рост показала численность занятых на них рабочих и сумма выручки от произведённой продукции, обеспеченные, главным образом, несколькими предприятиями, составлявшими традиционный для Меленок льнообрабатывающий сектор городского хозяйства.

К началу XX в. сектор обработки льна оказался практически полностью монополизированным фабриками Товарище-

ства меленковской льняной мануфактуры, возникшей в начале 70-х гг. XIX в. В первое пореформенное десятилетие объём выручки от произведённой продукции по городским предприятиям вырос со 100 000 до 660 000 рублей, а число рабочих, соответственно, с 400 до 1 300 человек, причем большую часть этого роста обеспечила льнопрядильная фабрика местного купца А. М. Волкова, вытеснившая к концу 60-х гг. несколько десятков кустарных льнообрабатывающих заведений. Она вместе с основанной в 1873 г. архангельским купцом Брандтом льнопрядильной фабрикой и ткацкой фабрикой купца Волкова обусловила фактически весь экономический рост города за рассматриваемый период.

Число рабочих, занятых на фабричном производстве, и общая стоимость произведённой продукции продолжили расти, и к середине 80-х гг. уже одно только Товарищество меленковской мануфактуры предоставляло работу для порядка 1 700 ра-

бочих и производило продукции на сумму около 1 260 000 рублей. В тот же период фабрики купца Волкова вошли в состав производственного объединения купца Брандта.

Благодаря этому, к концу 90-х гг. XIX в. в составе Товарищества помимо льнопрядильной функционировали ткацкая фабрика, был основан отбелочный цех, переросший впоследствии в белильно-красильную фабрику. Тогда же в городе появился сектор обработки металлов: чугунно-плавильный завод купца Солдаткина.

Пик роста рассматриваемых показателей был достигнут в 1908 г., когда число рабочих превысило 5 000 человек, а сумма выручки почти достигла 4 000 000 рублей. Из этих чисел до 90% приходится на льнопрядильную и льноткацкую фабрики Товарищества меленковской льняной мануфактуры.

В дальнейшем рост сменился снижением, и к 1914 г. рассматриваемые показатели остановятся на уровне около 2 800 рабочих и 3 600 000 рублей. О причинах торможения темпов роста высказалась в 1910 г. меленковская городская управа. Члены управы указывали на негативные последствия, с одной стороны, удалённости Меленок от железнодорожных путей и конкуренции со стороны предприятий города Муром, где имелось железнодорожное сообщение, а, с другой, – развитие в уезде картофеле-тёрочного производства, приведшее к сокращению площадей посевов льна, составлявшего основу промышленности и торговли

города [20, Л.108а об.]. При этом показатели чугунно-плавильного и возникшего к началу XX в. меднолитейного заводов оставались статичными на всём промежутке времени на уровне примерно 30 рабочих и выработке в 21 000 рублей, что ниже показателей конца 90-х гг., равных порядка 40 рабочим и выработке в 35 000 рублей.

Таким образом, видно, что промышленный рост в рамках городского хозяйства Меленок характеризовался однобокостью, практически полностью приходясь на сектор обработки льна. Кроме того, темпы этого роста оказались неустойчивыми. Их не удалось сохранить из-за конкуренции со стороны предприятий соседнего муромского уезда, преимуществом которого оказалось железнодорожное сообщение, а также из-за вытеснения посевов льна картофелем, что, вероятно, было обусловлено потенциально большей выгодой производства картофеля на почвах южной части губернии.

Сведения о состоянии ремесла в городе приведены в таблице 2. Как и в случае с Таблицей 1, в силу их большого объёма приводятся только итоговые годовые показатели, в то время как показатели для отдельных ремесленных специальностей опущены. Анализ динамики численности ремесленников и сведений о номенклатуре ремесленных специальностей свидетельствует о том, что городское ремесло не вышло за пределы местного рынка, оставшись нацеленным на удовлетворение лишь внутригородского спроса.

Таблица 2

Перечень ремесленников города Меленки

Год	Всего ремесленников	Число мастеров	Число рабочих	Число учеников
1860	245	116	92	37
1861	186	111	51	24
1862	179	115	42	22
1866	218	102	86	30
1867	173	71	73	29
1869	194	100	72	22
1874	154	77	58	19
1898	361	131	230	0
1908	296	145	149	2
1911	303	173	230	0
1912	378	173	205	0
1914	372	164	208	0

Источник: составлено авторами на основе [17, 19, 21-27, 29, 30, 32, 38].

Численность городского населения составляла в 1861 г. 4785 человек и к 1914 выросла до 12224 человек, т.е. в 2,5 раза, в то время как число ремесленников увеличилось примерно в 2 раза, но увеличение это произошло отчасти за счёт расширения учёта специальностей, а не за счёт реального роста.

Профессии, связанные с деревообработкой и обработкой металлов, вроде столяров, кузнецов, медников, лудильщиков, шорников, слесарей за пореформенный период в целом количественно не изменились, продолжая оставаться на уровне 50-70 человек. Рост численности городских ремесленников происходил, с одной стороны, за счёт плотников, кирпичников, маляров, не входивших в отчёты 60-70-х гг., с другой – за счёт лиц, занимающихся изготовлением пищи и предметов одежды и обуви.

Таким образом, увеличение числа ремесленников было небольшим и обеспечивалось преимущественно за счёт специальностей, удовлетворяющих спрос на строительные работы, пищевое производство, изготовление одежды и обуви.

Относительно технической оснащённости производств установлено, что льнообрабатывающий сектор городского производства сосредоточил основные машинные мощности, в то время как остальные предприятия продолжали функционировать на основе ручного труда. Фабрики городского льнообрабатывающего сектора, хоть и сочетали в себе элементы ручного труда,

всё же имели в своём распоряжении необходимую техническую базу для организации круглосуточного машинного производства продукции. Паровые двигатели питали станы, задействованные на разных этапах производственного процесса, в то время как остальные предприятия сохраняли кустарный характер и продолжали функционировать на основе ручного труда [5, Л.2-2 об.; 6, Л.4; 15, Л.41-41 об.].

Для оценки развития городской торговли проанализированы статистические сведения о численности городского скота, в особенности лошадей, задействованных, главным образом, в земледельческих работах (табл. 3), численности городских магазинов и лавок совместно с городским населением (табл. 4), а также отдельные указания, сообщаемые о городской торговле меленковской городской думой. Пропуски данных в таблице 4 обусловлены характером источников.

Установлено, что городская торговля росла пропорционально потребностям растущего городского населения, но, будучи сильно завязанной на сфере обработки льна, стала терять в росте вместе с льнообрабатывающими и ткацкими фабриками, достигнув в 1908 г. оборота по городской торговле в 800 000 рублей [19, Л.23 об., Л.49-50]. К 1914 г. ее объёмы снизились до 500 000 рублей в связи с конкуренцией со стороны муромского рынка. В хозяйстве городских жителей по-прежнему важное место занимало земледелие, многие держали скот.

Таблица 3

Численность скота по городу Меленки

Год	Лошади	Рогатый скот	Овцы	Свиньи	Козы	Всего скота
1860	370	400	65	160	55	1050
1861	365	375	70	165	58	1033
1862	325	390	65	150	70	1000
1866	384	480	73	204	79	1220
1868	398	521	137	231	73	1360
1869	391	261	331	259	57	1299
1874	230	630	110	200	70	1240
1894	230	340	55	75	5	705
1898	398	512	220	280	8	1418
1908	351	426	139	137	15	1068
1911	353	430	130	157	65	1135
1912	358	431	128	165	65	1147
1914	400	486	117	203	60	1266

Источник: составлено авторами на основе [1, 3, 17, 21-27, 29, 32, 38, 45].

Таблица 4

Численность частных городских зданий и городского населения в городе Меленки

Год	Частные жилые дома		Частные магазины для складки товаров		Частные лавки		Число городского населения		
	кам-е	дер-е	кам-е	дер-е	кам-е	дер-е	муж.	жен.	всего
1860	7	620		37		47	2370	2446	4816
1861	7	620		37		52	2382	2403	4785
1862	7	626		37		60	2419	2414	4833
1864	7	625		40		62	2619	2552	5171
1869	4	612				43	2840	2761	5601
1874	8	650				40	3002	3087	6089
1898	18	984	3	40	18	86	4441	4234	8675
1901									8903
1905									9044
1908	20	1138	19	56	18	94	5154	5245	10399
1909									10745
1910									11019
1911	28	1181	14	56	18	114	5499	5567	11066
1912	28	1119	14	56	18	114	5900	5896	11796
1913									11902
1914	29	1207	14	56	18	115	6050	6174	12224

Источник: составлено авторами на основе [17, 19, 21-25, 27, 28, 32, 38, 41-44].

Таблица 5

Брачность православного населения города Меленки

Год	Возраст и пол лиц, вступивших в брак										
	Всего заключено браков	до 20 лет		21-25 лет		26-30 лет		31-36 лет		старше 36 лет	
		м.	ж.	м.	ж.	м.	ж.	м.	ж.	м.	ж.
1864	38										
1868	20	5	9	8	10	4		2	1	1	
1869	27	5	13	14	10	6	2				2
1870	16	5	5	6	9	1		1	2	3	
1871	27	5	13	14	10	6	2				2
1872	30	10	20	11	7	5	1	2	1	2	1
1873	33	7	25	1	6	3	1	4	1	8	
1877	24	7	17	10	8	2				4	
1878	36	9	17	21	16	5	1	1	1		
1882	65	27	38	13	23	15	2	6	1	4	1
1883	50	9	28	20	17	15	4	3	1	3	
1884	36	4	14	17	16	10	4	1	2	4	
1887	80	56	61	8	14	6	2	3	3	7	
1888	71	32	44	17	20	13	4	3	1	6	2
1892	56	27	45	13	6	9	3	2	2	5	
1893	68										
1894	77										
1905	99										
1909	108										
1910	86										
1913	87										

Источник: составлено авторами на основе [8-14, 16, 18, 28, 31, 33, 35-37, 39, 41-45].

Таблица 6

Рождаемость православного населения
города Меленки

Год	Число рождений
1864	172
1868	181
1869	222
1870	180
1871	213
1872	217
1873	188
1877	166
1878	205
1883	227
1884	250
1887	353
1893	422
1894	526
1905	521
1909	559
1910	562
1913	482

Источник: составлено авторами на основе [8, 9, 11-13, 28, 31, 33-36, 39, 41-44].

Для определения динамики демографических процессов проанализированы сведения о брачности, рождаемости и смертности среди православного населения Меленок, составлявшего практически всё городское население. Установлено, что в целом модель демографического поведения населения рассматриваемого сообщества осталась традиционной.

Сведения о брачности приведены в таблице 5. Пропуски данных обусловлены характером источниковой базы. Значительных изменений брачного поведения не произошло. Женщины по-прежнему по большей части вступали в брак до 20 лет, доля тех из них, кто вступал в брак в возрасте старше 26 лет, сохранялась на уровне 5-15%. Мужское население в основном вступало в брак в возрасте 21-25 лет, однако, со временем стала проявляться тенденция уменьшения мужского брачного возраста, что может быть связано с приходом на городские фабрики крестьян окрестных селений.

Сведения об уровне рождаемости приведены в табл. 6. Их следует рассматривать в связи со сведениями о численности городского населения, поскольку этого требует расчёт коэффициента рождаемости [46, т. 1, с. 576].

Таблица 7

Смертность православного населения города Меленки

Год	Всего	до года	1-5 лет	5-15 лет	15-25 лет	25-35 лет	35-45 лет	45-55 лет	55-65 лет	65-75 лет	от 75 лет
1864	191	84	26	6	10	7	8	12	14	10	14
1868	158	95	16	5	6	9	7	16	10	2	12
1869	168	51	42	13	2	1	7	15	24	11	2
1870	148	65	15	3	4	11	10	11	12	12	5
1871	167	36	50	28	4	6	5	5	18	10	3
1872	223	89	41	17	13	8	9	6	8	26	6
1873	172	51	41	10	4	1	7	11	23	15	9
1877	164	71	10								
1878	178	88	24	6	6	6	12	4	14	12	6
1883	179	65	27	10	7	11	9	8	18	13	11
1884	161	66	23	5	3	10	5	10	8	19	11
1887	310	127	47	16	15	13	13	20	25	19	14
1893	446										
1894	402										
1905	435										
1909	450										
1910	426										
1913	408										

Источник: составлено авторами на основе [8, 9, 11-13, 28, 31, 33-39, 41-45].

Он вычисляется посредством деления общего количества рождений на число населения города с последующим умножением результата на 1000. Если учесть, что коэффициент равный 40, приводится как обоснование отсутствия у женщин волевого сознательного ограничения числа деторождения [46, т. 1, с. 579], то стоит сделать вывод о сохранении на протяжении всего пореформенного периода неконтролируемой, стихийной рождаемости, поскольку первые 40 пореформенных лет в Меленках он составлял порядка 38-41. В начале XX века средний коэффициент рождаемости для православного городского населения равнялся 34, что говорит о лишь начинавшемся процессе ее регулирования.

Показатели смертности, сведения о которых приведены в таблице 7, также становятся более информативными, если их использовать для вычисления соответствующего коэффициента. Пропуски данных обусловлены характером источниковой базы.

На протяжении 60-х гг. коэффициент смертности в Меленках составлял в среднем примерно 32,5, постепенно снизившись к первой половине 70-х гг. до 28, что соответствовало скорее показателям сельских поселений. Однако, к 90-м гг. уровень смертности в городе возрос, что может быть связано с происходившем в этот период расширением фабричного производства и увеличением численности занятых на предприятиях рабочих, вынужденных работать в неблагоприятных для здоровья условиях. В начале XX в. коэффициент смертности в городе в целом оставался стабильным, в среднем увеличившись до 40,5, что идёт в разрез со снижением усреднённых показателей по стране [46, т.1, с.595]. Это может быть связано с тем, что рост городского населения, вероятно, не в последнюю очередь обусловленный расширением местных фабрик, не сопровождался утверждением в местном сообществе городской культуры отношения к здоровью, ростом числа медицинского персонала или пересмотром репродуктивного поведения.

На протяжении 60-80-х гг. доли всех основных групп населения в общем уровне смертности были стабильными. Доля младенческой смертности (до 1 года) прак-

тически каждый год превышала 30% от количества всех смертей, имея при этом тенденцию к возрастанию до 40%. Примерно 15-20% составляет доля умерших в возрасте от 1 до 5 лет, из чего следует, что лишь половина новорожденных доживала до возраста шести лет. Не проявлялось тенденции к постепенному увеличению доли умерших в возрасте от 65 лет, остававшейся на всём рассматриваемом промежутке на уровне 10-15%.

Заключение

Таким образом, процессы модернизации не получили в течение пореформенного периода широкого развития в жизни уездного города Меленки. Более всего они проявились в развитии льнообрабатывающего сектора городского хозяйства, перестроенного на рельсы фабричного производства. Именно появившиеся на рубеже 60-70-х гг. XIX в. льнопрядильные и ткацкие фабрики, круглосуточно приводимые в движение энергией пара, обеспечили заметный рост основных экономических показателей Меленок, в то время как доля прочих производств и доля ремесленников среди населения изменились в целом незначительно. Рост льнообрабатывающих предприятий обеспечивал и рост городской торговли, выводя её за пределы местного рынка. Однако, даже имевшиеся темпы роста отдельного сектора городского хозяйства стали снижаться из-за конкуренции со стороны более устроенного с точки зрения транспортной инфраструктуры соседнего муромского уезда и вытеснения производства льна выращиванием картофеля.

Модель демографического поведения населения города Меленки в значительной степени осталась традиционной, характеризующейся стихийной рождаемостью, ранним возрастом вступления в брак, высокой детской смертностью, предполагавшей гибель до половины всех рождённых до наступления шестилетнего возраста.

Продолжение исследований на сопоставимую тематику в перспективе позволит предложить более обоснованную картину опыта российского общества времени зарождения и развития модернизационных процессов.

Библиографический список

1. Владимирский календарь и памятная книжка на 1910 год. Владимир, 1910. 205 с. URL: <https://istmat.org/node/54215> (дата обращения: 20.05.2025).
2. Владимирский календарь и справочная книжка на 1902 год. Владимир, 1903. 80 с. URL: <https://istmat.org/node/54211> (дата обращения: 20.05.2025).
3. ГАВО. Ф. 14. Оп. 3. Д. 1769.
4. ГАВО. Ф. 14. Оп. 3. Д. 1891.
5. ГАВО. Ф. 14. Оп. 3. Д. 5857.
6. ГАВО. Ф. 14. Оп. 3. Д. 6306.
7. ГАВО. Ф. 431. Оп. 1. Д. 1077.
8. ГАВО. Ф. 431. Оп. 1. Д. 1089.
9. ГАВО. Ф. 431. Оп. 1. Д. 1141.
10. ГАВО. Ф. 431. Оп. 1. Д. 1220.
11. ГАВО. Ф. 431. Оп. 1. Д. 1259.
12. ГАВО. Ф. 431. Оп. 1. Д. 1268.
13. ГАВО. Ф. 431. Оп. 1. Д. 1316.
14. ГАВО. Ф. 431. Оп. 1. Д. 1335.
15. ГАВО. Ф. 431. Оп. 1. Д. 1379.
16. ГАВО. Ф. 431. Оп. 1. Д. 1381.
17. ГАВО. Ф. 431. Оп. 1. Д. 1492.
18. ГАВО. Ф. 431. Оп. 1. Д. 1557.
19. ГАВО. Ф. 431. Оп. 1. Д. 1570г.
20. ГАВО. Ф. 431. Оп. 1. Д. 1591.
21. ГАВО. Ф. 431. Оп. 1. Д. 1617.
22. ГАВО. Ф. 431. Оп. 1. Д. 1698.
23. ГАВО. Ф. 431. Оп. 1. Д. 1819.
24. ГАВО. Ф. 431. Оп. 1. Д. 194.
25. ГАВО. Ф. 431. Оп. 1. Д. 233.
26. ГАВО. Ф. 431. Оп. 1. Д. 247.
27. ГАВО. Ф. 431. Оп. 1. Д. 276.
28. ГАВО. Ф. 431. Оп. 1. Д. 293.
29. ГАВО. Ф. 431. Оп. 1. Д. 319.
30. ГАВО. Ф. 431. Оп. 1. Д. 408.
31. ГАВО. Ф. 431. Оп. 1. Д. 478.
32. ГАВО. Ф. 431. Оп. 1. Д. 516.
33. ГАВО. Ф. 431. Оп. 1. Д. 532.
34. ГАВО. Ф. 431. Оп. 1. Д. 557.
35. ГАВО. Ф. 431. Оп. 1. Д. 596.
36. ГАВО. Ф. 431. Оп. 1. Д. 661.
37. ГАВО. Ф. 431. Оп. 1. Д. 698.
38. ГАВО. Ф. 431. Оп. 1. Д. 708.
39. Обзор Владимирской губернии за 1893. Владимир, 1894. 83 с. URL: <https://land.lib33.ru/site/publication/1711> (дата обращения: 25.05.2025).
40. Обзор Владимирской губернии за 1901. Владимир, 1903. 80 с. URL: <https://land.lib33.ru/site/publication/1709?ysclid=mdhx3yz0ns380376650> (дата обращения: 28.05.2025).
41. Обзор Владимирской губернии за 1905. Владимир, 1906. 153 с. URL: <https://land.lib33.ru/site/publication/1541?ysclid=mdhx8la3gq779087507> (дата обращения: 28.05.2025).
42. Обзор Владимирской губернии за 1909. Владимир, 1910. 233 с. URL: <https://land.lib33.ru/site/publication/777> (дата обращения: 04.06.2025).
43. Обзор Владимирской губернии за 1910. Владимир, 1911. 139 с. URL: <https://land.lib33.ru/site/publication/1719?ysclid=mdhxde2o3r445635526> (дата обращения: 29.05.2025).
44. Обзор Владимирской губернии за 1913. Владимир, 1914. 105 с. URL: <https://land.lib33.ru/site/publication/1717> (дата обращения: 30.05.2025).
45. Памятная книжка Владимирской губернии. Владимир, 1895. 829 с. URL: <https://istmat.org/node/54210> (дата обращения: 06.06.2025).
46. Миронов Б. Н. Российская империя: от традиции к модерну: в 3 томах. Том 1-3. СПб.: ДМИТРИЙ БУЛАНИН, 2023. 896 с., 912 с., 992 с. ISBN 978-5-86007-725-6.
47. Побережников И.В. Переход от традиционного к индустриальному обществу: теоретико-методологические проблемы модернизации. М.: РОССПЭН, 2006. 237 с. ISBN 5-8243-0712-1.
48. Репина Л.П. Историческая наука на рубеже XX-XXI вв.: социальные теории и историографическая практика. М.: Кругъ, 2011. 559 с. ISBN 978-5-7396-0203-9.

УДК 338

Н. В. Глушак

ФГАОУ ВО «Российский государственный гуманитарный университет», Москва,
e-mail: GNW3@yandex.ru

КРЕАТИВНАЯ ИНДУСТРИЯ РОССИИ КАК СТРАТЕГИЧЕСКИЙ РЕСУРС НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Ключевые слова: экономика, креативная экономика, креативный город, креативный кластер, креативная индустрия.

В статье представлены результаты исследования креативной экономики России. Особое внимание уделено развитию креативных городов и кластеров, определена их роль в экономике России, а также выявлены ключевые тренды развития креативных индустрий в городах России. Кроме этого, рассмотрены сущность понятий «креативный город» и «креативный кластер», проведен теоретический анализ основных показателей креативности, которые должны служить основой для оценки креативных городов по методологии российской государственной корпорации развития. Представлены подходы к развитию креативных городов и креативных кластеров, как факторов, положительно влияющих на городскую динамику и повышающих благосостояние населения. Утверждается, что развитие креативных индустрий в городах России, в рамках представленных кластеров, позволяет создавать креативный продукт, увеличивать занятость населения, тем самым повышая эффективность экономики. Также схематично выделены основные показатели креативности, которые должны служить основой для оценки креативных городов. В заключении отмечена актуальность проблематики развития креативной индустрии в городах России и представлены ключевые тренды развития креативной сферы.

N. V. Glushak

Russian State University for the Humanities, Moscow, e-mail: GNW3@yandex.ru

THE CREATIVE INDUSTRY OF RUSSIA AS A STRATEGIC RESOURCE FOR THE NATIONAL ECONOMY

Keywords: economy, creative economy, creative city, creative cluster, creative industry.

The article presents the results of a study of Russia's creative economy. Special attention is paid to the development of creative cities and clusters, their role in the Russian economy is determined, and key trends in the development of creative industries in Russian cities are identified. In addition, the essence of the concepts of "creative city" and "creative cluster" is examined, and a theoretical analysis of the main indicators of creativity is conducted, which should serve as the basis for evaluating creative cities using the methodology of the Russian State Development Corporation. The article presents approaches to the development of creative cities and creative clusters as factors that positively affect urban dynamics and improve the welfare of the population. It is argued that the development of creative industries in Russian cities, within the framework of the presented clusters, allows for the creation of creative products and increases employment, thereby improving the efficiency of the economy. The article also outlines the main indicators of creativity, which should serve as a basis for evaluating creative cities. In conclusion, the article highlights the relevance of the development of the creative industry in Russian cities and presents key trends in the development of the creative sector.

Введение

В условиях активного продвижения отраслей креативной экономики в России важной проблемой для креативных индустрий становятся понимание особенностей их формирования и обозначение основных тенденций развития. Ее решение будет способствовать построению действенных планов по дальнейшему становлению национальных креативных индустрий. Креативная экономика – это в стратегический ресурс, который превращается в эффективный бизнес, который формирует национальную

идентичность и продвигает на международном уровне.

Самой первой страной, которая интегрировала креативную экономику в концептуальные процессы, является Великобритания. Её положительный опыт послужил началом реализации креативной экономики в своём государственном управлении для многих стран мира. 2001 год ООН провозглашает годом креативной экономики.

Начиная с 2021 года, Правительство Российской Федерации расширяет правовое пространство в креативной сфере. Принима-

ется ряд важнейших нормативно-правовых документов, в том числе:

1. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 20.09.2021 №2613-р (ред. от 21.10.2024) «Об утверждении Концепции развития креативных (творческих) индустрий и механизмов осуществления их государственной поддержки до 2030 года» [3].

2. Распоряжение Правительства РФ от 17 августа 2022 г. N 2290-р О плане мероприятий по реализации в 2022-2024 гг. Концепции развития творческих (креативных) индустрий и механизмов осуществления их государственной поддержки в крупных и крупнейших городских агломерациях до 2030 г. [4].

3. Указ Президента РФ от 07.05.2024 N 309 «О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года и на перспективу до 2036 года» [6].

4. Федеральный закон «О развитии креативных (творческих) индустрий в Российской Федерации» от 08.08.2024 N 330-ФЗ [7].

Цель исследования – оценка состояния и направлений развития креативных индустрий городов и кластеров в экономике России. В рамках исследования необходимо было решить следующие задачи:

1. Рассмотреть сущность понятия «креативный город» и «креативный кластер».

2. Провести теоретический анализ основных показателей креативности, которые должны служить основой для оценки креативных городов.

3. Представить подходы к развитию креативных городов и креативных кластеров, как факторов, положительно влияющих на городскую динамику и повышающих благосостояние населения.

Материалы и методы исследования

Исходными материалами исследования послужили труды отечественных и зарубежных ученых, таких как Гохберг Л.М., Боякова К.Н., Юхина А.А., Флорида Р., Andersson A.E., Landry C., Porter M.E. и другие.

В исследовании использованы графический метод и общенаучные методы, а именно системный анализ (анализ и синтез), сравнительный анализ.

Результаты исследования и их обсуждение

Развитие креативной индустрии и креативных кластеров в городах получило положительный импульс во всех странах Европы.

Данные явления приобрели особую актуальность в контексте становления креативной экономики государств [1]. Они выражались через культурные индустрии и концептуальные основы городов, как базовых субъектов развития креативных экономик государств Европы. Креативная индустрия уже сейчас составляет около 4% ВВП России и в будущем доля будет только увеличиваться.

Креативная экономика – это «совокупность различных взаимодействий внутри страны и за её пределами, выражающимися в процессе производства, распределения, а также обмена и потребления, функционируя на принципах уникальности и инноваций, создавая при этом определённые культурные и креативные продукты и услуги» [1].

Еще в 1995 году Чарльз Лэндри и Франко Бьянкини написали эссе под названием «Креативный город», целью которого явилось «исследовать, что значит быть креативным городом» [12]. Анализируя данный очерк, можно отметить, что в нём описана характерная взаимосвязь между творчеством и развитием городской территории. Подчеркивается, что в этом нет ничего новаторского и исторически важного. Авторы отмечают, что городская территория всегда отражала в себе идейные характерные особенности художников, дизайнеров и так далее, это и отделяло город от сельской местности по ряду причин. Происходившие с течением времени преобразования социального и экономического характера, изменили производственные мощности ряда современных стран, которые и устремились не производить знания, а создавать креативные продукты и услуги, развивать творческие и инновационные сферы своего общества. Что в свою очередь привело к созданию нового более современного языка креативной сферы и экономики [12].

В своих работах Чарльз Лэндри и Франко Бьянкини приводили примеры активного развития креативных городов и концепции творчества внутри отдельных стран. Популяризация данного направления приводила к стимулированию творческих инициатив граждан, воспитывая при этом новый творческий класс или поколение в контексте совершенствования культурной городской политики.

А.Е. Андерссон выделяет пять основных показателей креативности, которые должны служить основой для креативных городов, независимо от их уровня экономического и социального развития (рисунок 1) [10].

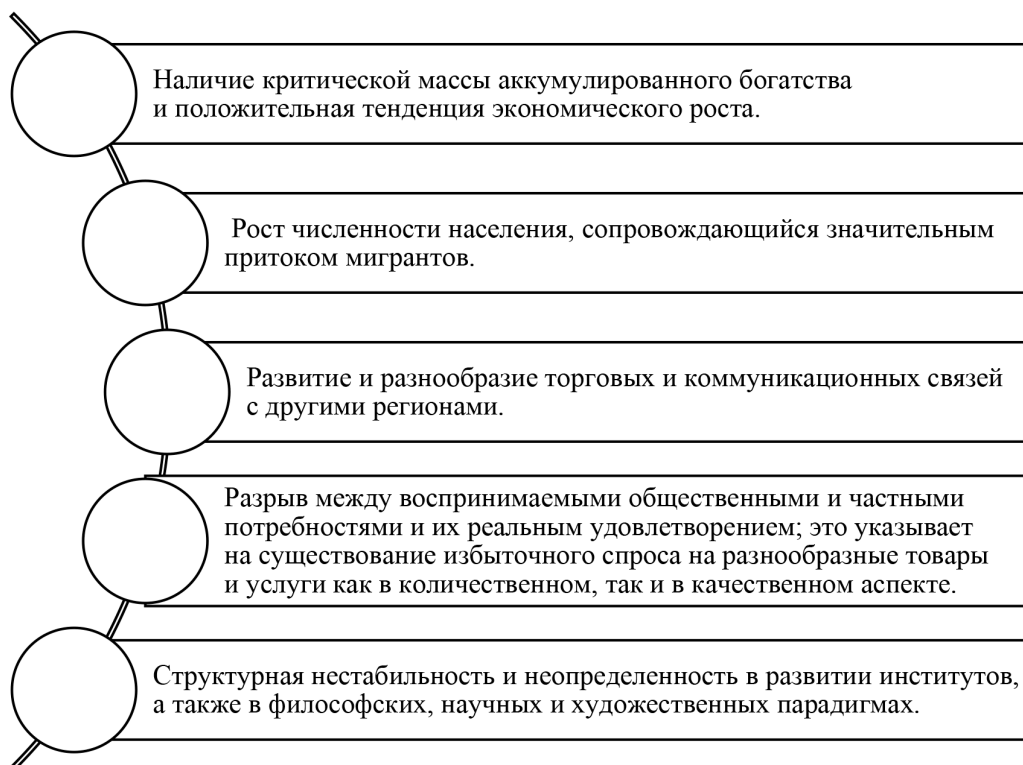


Рис. 1. Пять основных показателей креативности, которые должны служить основой для оценки креативных городов [10]

А.Е. Андерссон акцентирует внимание на том, что город и его среда определяют потенциал развития человеческого и научно-технического ресурса, то есть город выступает центром формирования соответствующих творческих компетенций.

Такой подход наблюдаем и в работах Дж. Хосперса, который разделял креативные города на четыре типа (рисунок 2) и был уверен, что концентрация, разнообразие и нестабильность являются определяющими факторами развития креативных городов [11].



Рис. 2. Типы креативных городов, по мнению Дж. Хосперса [11]

Успешность развития креативного города будет определяться сформированной инфраструктурой, которая сможет объединить все производственные предприятия, сферу услуг города (малые, средние, крупные хозяйствующие субъекты), а также культурные и образовательные организации в единую систему развития экономического потенциала, ориентированного на инновации во всех сферах жизнедеятельности креативного города [9].

С течением времени появилось значительное количество научной литературы и публикаций, связанных с развитием креативных городов. В рамках данной статьи следует отметить Ричарда Флорида, который заложил основу в концепции социального положения города, как инструмента коллективной индустрии [8]. Ричард Флорид выделяет 3 «Т» экономического развития: технология, талант и толерантность [8]. Его концептуальные теории связаны с тем, что три фактора экономического развития должны быть взаимодополняемые, но при этом развиваться независимо друг от друга. В первую очередь важно отметить толерантность, которая относится ко всем национальностям и расам. Относительно таланта, то это высокие моральные качества и уровень образования общества, а технологическая составляющая – это инновации и навыки, необходимые для развития культурного города. Данные взаимозависимые факторы при всём

своём превосходстве не могут говорить о существовании креативного города. Но при этом их грамотная реализация внутри такого города поможет привлекать креативные инвестиции и создавать новые рабочие места, а также культурные продукты и услуги. Таким образом, чтобы город стал креативным, необходимо развивать высокие технологии и инновации, привлекая при этом творческих людей на данную территорию.

Отталкиваясь от тезиса Маршалла, Портер продолжал утверждать, что кластеры в рамках городов могут получить это конкурентное преимущество тремя различными способами [13]:

- за счет увеличения производительности труда тех же компаний в кластере;
- за счет стимулирования инновационных факторов внутри кластера;
- путем стимулирования развития новых предприятий.

Авторская точка зрения состоит в том, что главными факторами, которые должны определять потенциал развития креативных городов и кластеров должны быть: трудовые ресурсы и трудовой потенциал, природный потенциал территорий, капитал во всех проявлениях, НИОКР и инфраструктура.

Сегодня в России при расчете Российского индекса креативных индустрий применяется методика, включающая 60 индексов, распределённых на 5 групп (рис. 3) [2].



Рис. 3. Российский индекс креативных индустрий [2]

Для сравнения стоит отметить, что рейтинг уровня и условий развития креативного сектора в российских регионах, который формирует Высшая школа экономики (2025 год) [5], включает в себя 52 индикатора (в 2024 году – 48 индикаторов) сгруппированных в 12 рубрик по четырем тематическим разделам [5].

При расчете Российского индекса креативных индустрий, были исследованы 115 городов России, поделенных на 6 кластеров.

Кластер 1. «Космополиты», к которым отнесены, как небольшие и средние по размеру города, так и города-миллионники. Все они обладают развитой и достаточно дивер-

сифицированной экономикой. В таких городах запрос общества в удовлетворении потребностей более высокого порядка. В первый кластер включены: Казань, Екатеринбург, Балашиха, Красноярск, Нижний Новгород, Новосибирск, Уфа, Воронеж и другие города (рисунок 4). Представленные города характеризуются высокими показателями развития культуры, бизнес-инкубаторов, ИТ-компаний, краудфайдинговых проектов, развитой инфраструктурой технопарков, финансовых фондов и имеют различные программы поддержки креативной сферы, развивают бренд города и прочие атрибуты городов данной группы.

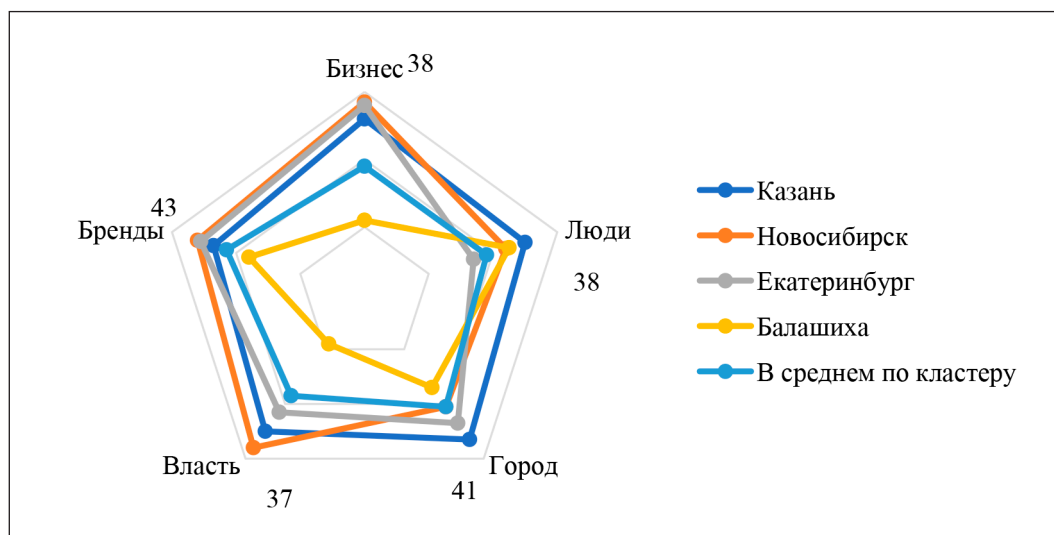


Рис. 4. Распределение городов-лидеров по кластеру «Космополиты» [2]

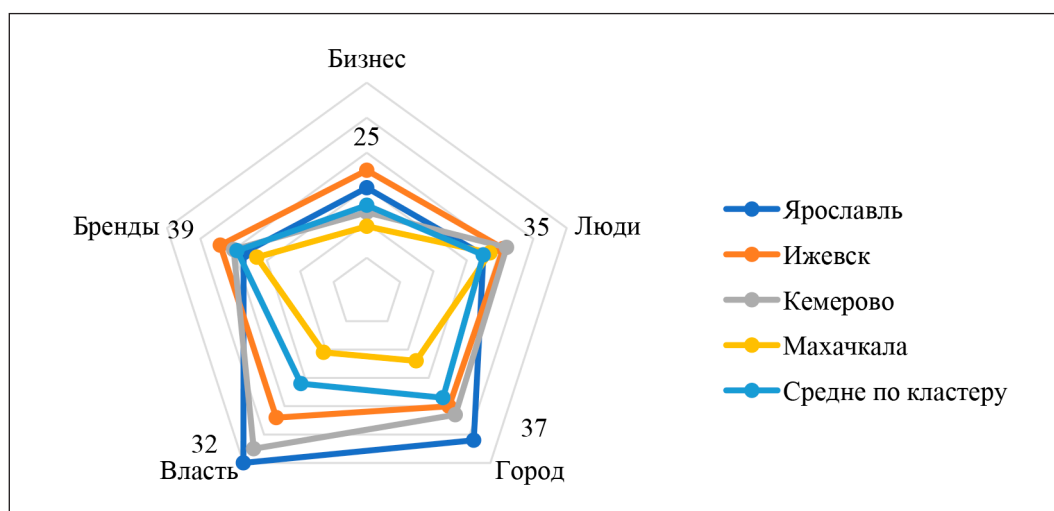


Рис. 5. Распределение городов-лидеров по кластеру «Региональные центры» [2]

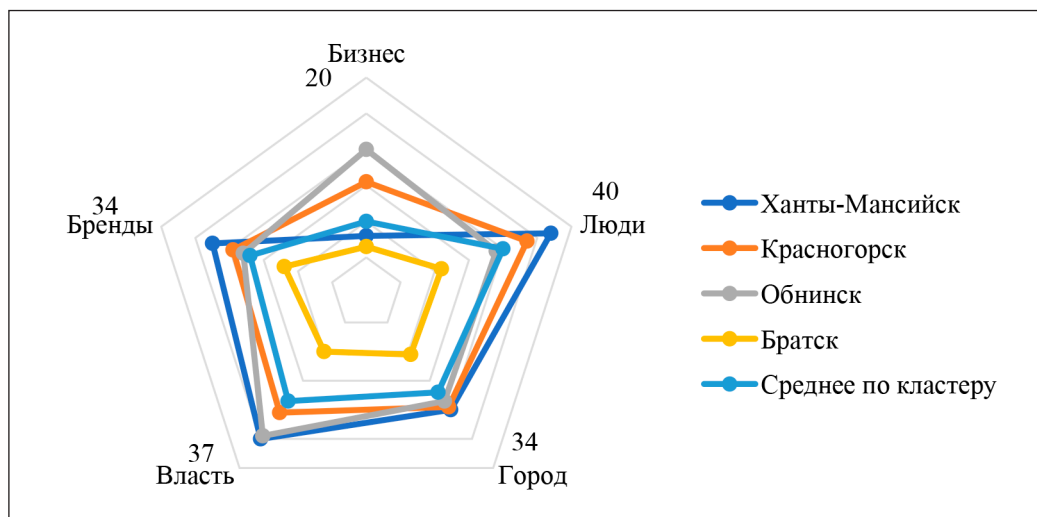


Рис. 6. Распределение городов-лидеров по кластеру «Города с достатком» [2]

Кластер 2. «Региональные центры» – это города со средним и низким уровнем развития экономики. В этот кластер вошли: Ярославль, Ижевск, Кемерово, Махачкала, Астрахань, Барнаул, Липецк, Тольятти и другие города (рисунок 5). Представленные города получили высокие оценки благодаря развитой инфраструктуре общественного питания (кафе, рестораны и бары), достаточности соответствующих программ и фондов поддержки креативной индустрии, а также наличию развивающегося бренда города.

Кластер 3. Города, в которых уровень развития экономики выше, чем в городах, включенных в другие кластеры («Города с достатком»). Они имеют хорошо развитую промышленность, либо являются крупными транспортно-логистическими и распределительными центрами. Кроме того, отмечено большое количество публикаций о креативных индустриях в местных и федеральных СМИ, развивается бренд города, проводятся тематические выставки и мероприятия, как в черте города, так и за его пределами, имеется соответствующий фонд и программы поддержки креативной индустрии. В третьем кластере представлены такие города, как Обнинск, Ханты-Мансийск, Красногорск, Архангельск, Череповец, Мурманск, Находка и другие (рисунок 6).

Кластер 4. Города со средним и низким уровнем развития экономики, что ведет к снижению численности населения («Горо-

да местного значения»). В основном – это локальные центры экономической активности, не являющиеся административными центрами субъектов РФ, а также столицы субъектов РФ, расположенные в пределах 500-600 км от городов-миллионников. К этому кластеру отнесены такие города, как Брянск, Вологда, Смоленск, Калуга, Новомосковск, Таганрог и другие (рисунок 7). Основное их отличие в том, что в данных городах имеется большое количество компаний в форме научно-производственных холдингов, разработаны финансовые и нефинансовые программы поддержки креативной индустрии, акцентировано внимание на наращивании программ дополнительного образования для детей в возрасте от 5 до 18 лет. Кроме того, развивается бренд города и культурно-досуговая сфера.

Кластер 5. Города с неблагоприятными климатическими условиями («Холодные города»), имеющие средний и высокий уровень развития экономики и при этом обладающие существенным человеческим потенциалом. В этот кластер вошли Якутск, Сургут, Чита, Благовещенск, Салехард и другие города (рисунок 8). В представленных городах сосредоточено большое число средних образовательных учреждений в креативной сфере, растет количество участников движения World Skills. Кроме этого, активно формируются фонды развития и программы поддержки креативной отрасли, активно применяются нефинансовые инструменты, продвигается бренд города.

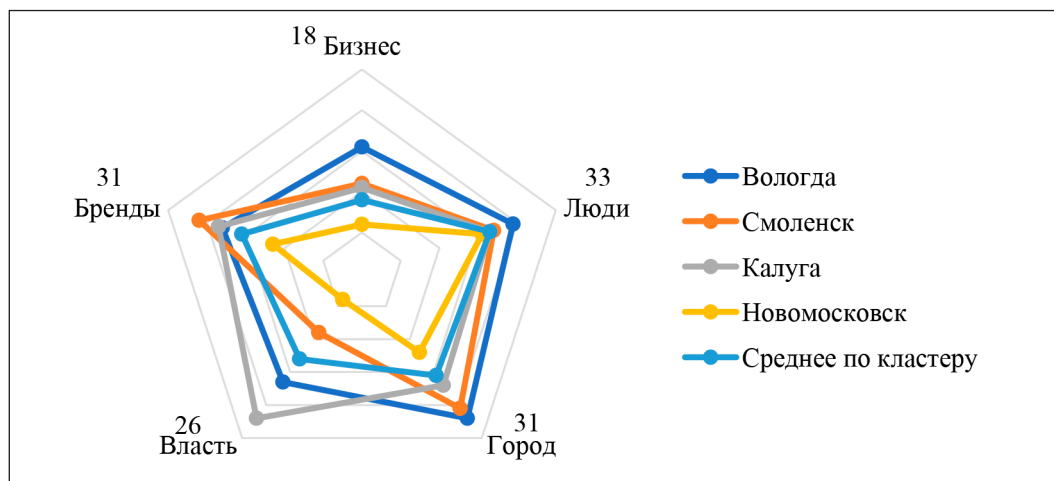


Рис. 7. Распределение городов-лидеров по кластеру «Города местного значения» [2]

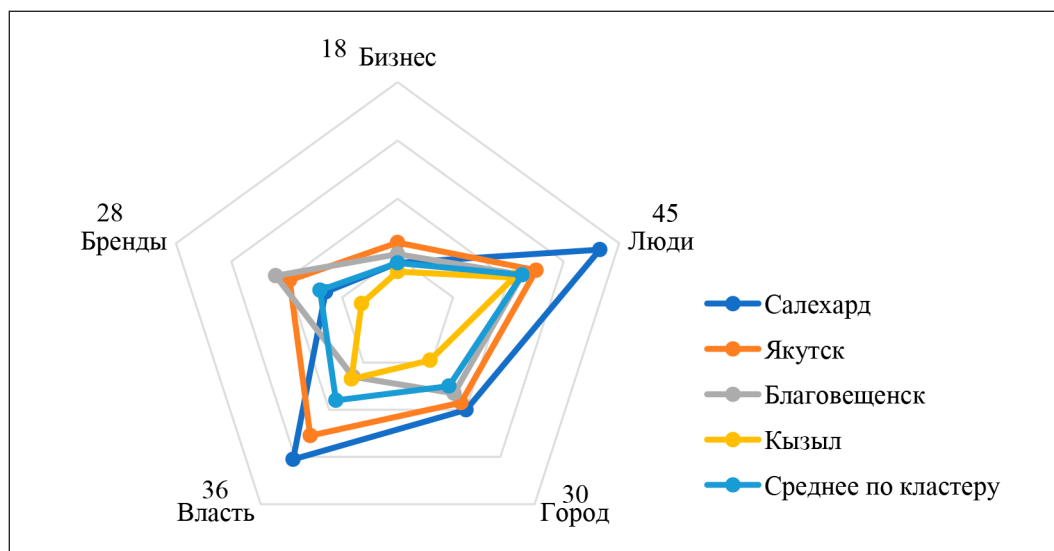


Рис. 8. Распределение городов-лидеров по кластеру «Холодные города» [2]

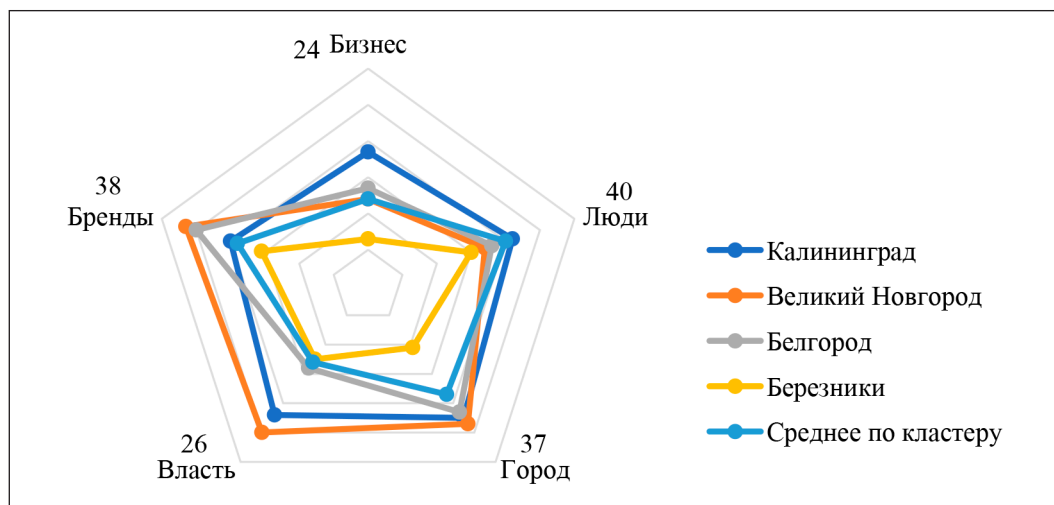


Рис. 9. Распределение городов-лидеров по кластеру «Точки притяжения» [2]

Кластер 6. «Точки притяжения» – это города со средним и низким уровнем дохода, которые расположены, по большей части, в центральной европейской части России с благоприятным климатом, обладающие значительным человеческим потенциалом. В рамках шестого кластера представлены города: Калининград, Белгород, Великий Новгород, Владимир, Симферополь, Березники, Нальчик, Курск, Пятигорск и другие (рисунок 9). Они имеют фонды, финансовые и нефинансовые программы поддержки креативной индустрии, продвигают бренд города и располагают большим количеством музеев с грантом «Музей 4.0».

Стоит отметить, что развитие креативных индустрий в городах России, в рамках представленных кластеров, позволяет создавать креативный продукт, увеличивать занятость населения, тем самым повышая эффективность экономики.

Важно, что креативный сектор предполагает определённый алгоритм функционирования, который включает создание креативных продуктов, их продвижение и распространение. В соответствии с этим алгоритмом в рейтинге креативных регионов Российской Федерации первые три места принадлежат соответственно Москве, Санкт-Петербургу и Нижегородской области [5].

Наиболее интенсивное развитие креативных кластеров наблюдается в странах Европейского Союза, где они выступают в качестве эффективных инструментов повышения конкурентоспособности, как участников кластеров, так и территориальных образований, на которые они опираются. Следует понимать, что при развитии креативных кластеров увеличивается и налоговая база не только городов, регионов, но и всей страны. Это, в свою очередь, способствует созданию новых рабочих мест в различных творческих сферах. В общей совокупности это увеличивает привлекательный имидж городов, что ведёт к появлению потенциально новых инвесторов.

Если говорить о России, то следует отметить, что рынок креативных городов сегодня находится на стадии формирования, так как по оценкам российской государственной корпорации развития доля креативной индустрии в ВВП России не превышает 6% [2]. Тем не менее, креативная сфера обладает существенным потенциалом.

В настоящее время ключевыми трендами развития креативной сферы в России являются:

1. Использование и развитие человеческого потенциала.
2. Акселерация программ развития регионального и общероссийского бизнеса.
3. Формирование экспортного потенциала для производства экспортно-ориентированной продукции и креативных сервисов.
4. Внедрение современных технологий во все сферы жизнедеятельности.

Если анализировать кластерную форму, то креативная индустрия активно влияет на городскую экономику, а также повышает благосостояние населения в социальной сфере. То есть происходит так называемый синергетический потенциал, и циркуляция идеи внутри кластера, основополагающим звеном которого является инновационное развитие в экономической сфере на региональном уровне.

Заключение

В заключение следует отметить, что для любого государства креативный сектор становится «спасательным кругом», благодаря которому появляется возможность повысить занятость населения, сформировать необходимую креативную инфраструктуру, в конечном итоге создать условия для развития креативной и инновационной экономики, которая определит будущее развитие не только городов, регионов, но и страны в целом. Инновационные процессы становятся главными драйверами развития креативной экономики, что положительно сказывается на качестве жизни населения. В условиях современного бизнеса компании всё более проявляют интерес не только к увеличению финансовых результатов, но и к внедрению новых технологий, направленных на повышение ценностных стандартов населения в жилых агломерациях. Всё это наводит на мысль, что креативная индустрия так или иначе активно воздействуют на креативную экономику страны, при этом повышая её конкурентоспособность. При росте производства креативных продуктов и услуг качественно улучшается и бизнес-инфраструктура внутри городов. Всё это формирует совокупную выгоду для всех участников креативного процесса.

Библиографический список

1. Глушак Н.В. Креативная экономика как современная парадигма инновационного и технологического развития // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2025. № 1. С. 43-47. DOI: 10.17513/vaael.3957. EDN: MQZFLQ.
2. Индекс креативного потенциала в городах России [Электронный ресурс]. URL: https://citylifeindex.ru/static/files/creative/creative_potential_RUS_020822.pdf (дата обращения: 04.06.2025).
3. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 20.09.2021 №2613-р (ред. от 21.10.2024) «Об утверждении Концепции развития креативных (творческих) индустрий и механизмов осуществления их государственной поддержки до 2030 года» [Электронный ресурс]. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_396332/ (дата обращения: 04.06.2025).
4. Распоряжение Правительства РФ от 17 августа 2022 г. N 2290-р «О плане мероприятий по реализации в 2022-2024 гг. Концепции развития творческих (креативных) индустрий и механизмов осуществления их государственной поддержки в крупных и крупнейших городских агломерациях до 2030 г.» [Электронный ресурс]. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_424778/f62ee45faefd8e2a11d6d88941ac66824f848bc2/ (дата обращения: 05.06.2025).
5. Гохберг Л.М., Боос В.О., Боякова К.Н., Куценко Е.С. и др. Рейтинг креативных регионов России: 2024 / под ред. Л.М. Гохберга, Е.С. Куценко. М.: ИСИЭЗ ВШЭ, 2025. 200 с. ISBN 978-5-7598-3033-7.
6. Указ Президента РФ от 07.05.2024 N 309 «О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года и на перспективу до 2036 года» [Электронный ресурс]. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_475991/ (дата обращения: 14.06.2025).
7. Федеральный закон «О развитии креативных (творческих) индустрий в Российской Федерации» от 08.08.2024 N 330-ФЗ [Электронный ресурс]. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_482580/ (дата обращения: 15.06.2025).
8. Флорида Р. Креативный класс: люди, которые меняют будущее / Пер. с англ. М.: Классика-XXI, 2007. 421 с. ISBN 978-5-89817-185-8.
9. Юхина А.А. Концепции и подходы к пониманию «креативного города» / А. А. Юхина // Научные исследования и инновации: Сборник статей XI Международной научно-практической конференции, Саратов, 02 сентября 2021 года. Саратов: Индивидуальный предприниматель Емельянов Николай Владимирович, 2021. С. 235-241. EDN: EYDESE.
10. Andersson A.E. Handbook of creative cities / Ed. By D.E. Andersson, A.E. Andersson, C. Mellander. Cheltenham; Northampton: Edward Elgar, 2011. 555 с. ISBN 978-1-84980-150-8.
11. Hospers G-J. Creative cities: Breeding places in the knowledge economy // Knowledge, Technology and Policy. 2003. Vol. 16, No. 3. P. 143–162. DOI: 10.1007/S12130-003-1037-1.
12. Landry C. The creative city: compeeling and contentious. Great Britain: Creative Print and Design, 2012. 300 p. DOI: 10.4135/9781446254523.n9.
13. Porter M.E. The competitive advantage of nations. New York: Free press, Cop. 1990. XX. 855 с. ISBN 0-02-925361-6.

УДК 330:005

О. В. Злобина

Санкт-Петербургский университет аэрокосмического приборостроения,
Санкт-Петербург, e-mail: oz90609@gmail.com

ФАКТОРЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ ПО ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ КАНАЛОВ ВНУТРЕННЕЙ И ВНЕШНЕЙ КОММУНИКАЦИИ ОРГАНИЗАЦИИ

Ключевые слова: цифровые технологии (ЦТ), внешняя коммуникация, внутренняя коммуникация, мессенджер, приложение для видеоконференций, чат-бот.

В статье рассматриваются перспективы цифровой трансформации непроизводственных бизнес-процессов, связанных с организацией внешней и внутренней коммуникации; сопоставляются характеристики каналов коммуникации: размер затрат, сложность организации, персонал для обеспечения работы канала и т.д., с учетом данных опросов. Целью исследования является выработка критериев для принятия решений о трансформации системы внешней и внутренней коммуникации. На основе анализа характеристик каналов коммуникации в работе предлагаются основные критерии, определяющие выбор решения: размер компании, вид деятельности, тип продукции, необходимость сохранения коммерческой тайны, число и возраст сотрудников, наличие у сотрудников цифровых компетенций. На основе применения критериев делается вывод, что использование более простых каналов не требует или требует небольшой объем дополнительных издержек, организация сложных специализированных каналов предполагает значительные инвестиции и, в некоторых случаях, требует изменения всей организационной структуры компании.

О. V. Zlobina

Saint Petersburg State University of Aerospace Instrumentation, Saint Petersburg,
e-mail: oz90609@gmail.com

METHODOLOGICAL FRAMEWORK OF MANAGERIAL DECISION- MAKING FOR DIGITAL TRANSFORMATION OF ORGANIZATIONAL INTERNAL AND EXTERNAL COMMUNICATION CHANNELS

Keywords: digital technologies, external communication, internal communication, messenger, video conferencing application, chatbot.

The paper dwells on the prospects of digital transformation of non-linear business processes, organization of external and internal communication in particular; it compares the features of digital channels in terms of costs, complexity of organization, requirement of specialized staff, etc. using statistical data. The study aims to develop criteria for managerial decision-making. Analysis provides for the following criteria to be identified: company size, type of business activity, product, secrecy, the number and age of employees, presence of digital competencies. The criteria applied allow the following conclusion: Simpler channels do not incur additional costs and are suitable for small businesses, organization of complex specialized channels incurs significant costs affordable for big companies only and, in some cases, requires reorganization if company structure.

Введение

Развитие технологий, в частности, технологий на основе искусственного интеллекта (ИИ), и общие процессы цифровой трансформации деятельности компаний делают необходимым принятие менеджментом компаний решения о цифровой трансформации каналов коммуникации, что требует анализа существующих решений и определения методических и научно-методических основ для принятия управленческих решений.

Во внутренней коммуникации предприятия и организации с большой численностью персонала часто используют автоматические информационные системы (АИС)

с системой личных кабинетов (ЛК) сотрудников с определенным набором функций: информирование сотрудников, размещение отчетности о выполнении должностных обязанностей, взаимодействие с другими сотрудниками и подразделениями и т.п., что требует наличия/формирования у сотрудников цифровых навыков, а также разработки систем с требуемыми параметрами. Также могут использоваться специализированные онлайн-системы электронного информирования, управления и документооборота [1].

Распространение разнообразных устройств с экраном и встроенной камерой (смартфоны, планшетные компьютеры, но-

утбуки и пр.) привело к росту популярности видеоконференций и общения через мессенджеры. Сильнейшим толчком к повышению интенсивности использования видеосвязи и мессенджеров стала необходимость общения с учетом удаленной работы в период ограничений, связанных с пандемией COVID-19 – фактически, видеоконференции и мессенджеры оказались единственным способом управления сотрудниками и координации их действий. Следует отметить, что в случае использования западных разработок, главным недостатком является невозможность обеспечить полную конфиденциальность информации, и это может стать критическим фактором в принятии управлением решения об их использовании, особенно в случае крупных компаний или компаний, связанных с чувствительными секторами и сферами производства [2].

Управление внешними коммуникациями предприятия также претерпевает трансформацию под влиянием ЦТ – наличие цифровой коммуникации рассматривается как обязательное условие существования и повышения эффективности работы предприятия в современных экономических условиях. Более традиционными вариантами организации внешней коммуникации являются интернет-сайты, разрабатываемые и создаваемые компаниями [3]. Более новыми решениям являются: регистрация компании на сайте агрегатора и последующая работа с использованием этого сайта; создание и ведение страницы в социальных сетях; создание чат-бота или специализированного чата в мессенджере и работа с использованием этого чата.

Первоначально сайты носили преимущественно информативный характер: на них была представлена продукция предприятия (описания, фотографии, характеристики и пр.) и контактные данные. В процессе развития ЦТ произошла эволюция Интернет-сайтов: от информирования разработчики сайтов перешли к организации взаимодействия с клиентами [3]. Крупные компании чаще всего разрабатывают собственный сайт с необходимым им функционалом, руководители предприятий малого и среднего предпринимательства (МСП) могут создать собственный сайт на специализированных платформах на основе ИИ, которые дополнительно предлагают целый ряд функций: разработка бизнес-плана и маркетинговой компании, автоматизация общения с клиентами и т.п.

Представление в сети Интернет возможно и на сайтах-агрегаторах (OZON, Wildberries и т.п.) Основными характеристиками таких агрегаторов является объединение большого количества компаний-производителей, независимо от их географического положения, крайне широкий ассортимент предлагаемых товаров (как производимых в стране, так и экспортируемых их других государств), большое число потребителей [4]. Основным преимуществом агрегаторов является возможность размещения товара на большой платформе, что автоматически избавляет владельцев от необходимости самостоятельного поиска клиентов и ведения маркетинговой компании, расходов на аренду магазина и заработную плату для продавцов.

Организация внешнего взаимодействия с потребителями может осуществляться при помощи социальных сетей: на странице может размещаться информация о предлагаемых товарах/услугах, сроках поставки/выполнения заказа, стоимости и т.п., в личных сообщениях производится размещение заказов и обсуждение интересующих вопросов, например, способа получения товара [5]. Многие социальные сети предлагают возможность произвести оплату с использованием соответствующих встроенных функций.

Еще одним возможным решением для реализации внешней коммуникации является использование чат-ботов. В зависимости от поставленных разработчику условий чат-боты на сайте могут обеспечивать как сравнительно небольшой, так и достаточно широкий спектр коммуникации, избавляют собеседника от необходимости самостоятельного поиска необходимой ему информации, предоставляют ответы на запросы в форме сообщений в чате. [6].

Наличие большого числа разнообразных ЦТ, в том числе технологий на основе ИИ, требует определения факторов, влияющих на принятие решения о разработке программы по комплексной или частичной цифровизации в современной омниканальной среде, обеспечивающей множественные каналы коммуникации.

Основной целью исследования стало изучение ЦТ, в том числе технологий на основе ИИ, для принятия управленческих решений о возможности цифровой трансформации внешней и внутренней коммуникаций организации и, на основе анализа имеющихся данных, определение факторов, определяющих управленческие реше-

ния о цифровой трансформации указанных бизнес-процессов.

Материал и методы исследования

Исследование основано на данных опросов и аналитических обзоров, связанных с оценкой изменений потребительских привычек, степени удовлетворенности потребителей, предпочтений и ожиданий молодежи в сфере современных цифровых коммуникационных технологий, опубликованных ведущими российскими и мировыми статистическими и консалтинговыми агентствами и центрами (Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», Центральный банк России, McKinsey, Gartner, Deloitte AI Institute, платформа Statista и т.д.), а также опросов представителей малого и среднего бизнеса, связанных с цифровой трансформацией бизнес-процессов коммерческих организаций.

Использованные в ходе работы данные опубликованы в открытых источниках.

Результаты исследования и их обсуждение

Принятие решения о возможности цифровой трансформации в сфере организации внешней и внутренней коммуникации выбор конкретных решений определяются тремя критериями: (1) размером организации, характером коммерческой деятельности и числом сотрудников; (2) характеристиками продукции и количеством потребителей, с которыми предприятие осуществляет контакт; (3) возрастом сотрудников и наличием у них цифровых навыков.

Как показывают данные сравнительного анализа эффективности компаний, уже внедривших ЦТ и компаний, использующих традиционные способы организации коммуникации, в том случае, если организация является крупной, в ее состав входит много различных подразделений и структур, даже при сравнительно небольшом количестве сотрудников, внедрение ЦТ несомненно приведет к снижению затрат и увеличению эффективности.

В случае, если предприятие характеризуется географически распределенной структурой даже при сравнительно небольшом числе работников, или же предприятие является крупным предприятием с большим числом сотрудников, внедрение автоматической системы в управление производством и персоналом позволяет значительно сократить время на осуществление коммуни-

кации, повысить ее эффективность, снизить число ошибок и т.д. [7].

В данном случае речь может идти либо о разработке собственного варианта реализации системы автоматизации управления предприятием или АИС, если у предприятия есть специфические потребности. Если система управления предприятием не требует реализации в ней каких-либо специальных особенностей, компании, как правило, пользуются уже существующими системами и продуктами, например, широко используемой на крупных предприятиях системой «1С: Предприятие». Также автоматизация управления является одним из компонентов платформенных решений, особенно решений, предлагаемых крупными разработчиками. В этом случае реализация системы потребует стандартизации документооборота и коммуникации и перевода их в электронную форму, а также разработки схемы доступа к тем или иным данным или функциям для сотрудников различных подразделений.

Цифровая трансформация управления в целом может потребовать создание специализированного подразделения по цифровой трансформации, которое будет обеспечивать основу для принятия управленческих решений (в том числе связанных с цифровой трансформацией коммуникаций), в состав которого будут входить аналитики данных, процессные и системные аналитики и бизнес-архитекторы.

Широкое распространение ботов привело как к появлению новых, более сложных решений, так и к удешевлению технологии разработки – на сегодняшний день простой бот с несколькими основными функциями может быть разработан даже небольшим компаниями и даже, при наличии у них соответствующих цифровых компетенций, индивидуальными предпринимателями. Более сложные программные роботы с большим числом функций и возможностей, особенно голосовые помощники, представляют интерес прежде всего для очень крупных компаний с очень большим числом клиентов и большим числом разнообразных функций, как, например, голосовой помощник «Алиса» компании Яндекс, «Елена» Сбербанка, «Олег» Т-банка и т.п. Основными преимуществами использования ботов является избавление сотрудников от так называемой рутинной работы, сокращение числа сотрудников и вызванное этим сокращение расходов, повышение удовлетворенности

клиентов от более быстрого обслуживания. По оценкам экспертов, к 2023 году около 70% взаимодействия офисных сотрудников будет происходить с ботами [8].

Возможности для разработки полностью автоматизированной системы управления предприятием на основе ИИ предлагают комплексные приложения и платформы крупных разработчиков. Также есть компании-разработчики, специализирующиеся на разработке программных роботов, их услугами можно воспользоваться, если у предприятия нет собственных ресурсов для разработки или доступа к приложениям для разработки ботов. Интеграционные платформы также часто предполагают использование таких решений в рамках интеграции бизнес-процессов, например, автоматическая переписка с клиентом при помощи сообщений или электронных писем, когда входящие сообщения обрабатываются роботом и ответ также отправляет робот, пользуясь определенным пользователем объемом данных и стандартными формулировками. Еще одно преимущество таких платформ – оптимизация управления логистикой: так, одна из строительных компаний внедрила систему стандартизированной автоматической отправки заказов на поставку необходимых строительных материалов (заказы формируются автоматически системой исходя из собранных данных о наличии материалов, пересылаются в главный офис, группируются по типу, срочности и адресам строительных площадок, пересылаются компаниям-поставщикам и т.д.); такое решение позволило в несколько раз сократить время простоя и снизить издержки [9]. Боты могут использоваться крупными компаниями для отправки сообщений и напоминаний сотрудникам о запланированных собраниях, встречах, новостной рассылки и т.п.

Для небольших предприятий с небольшим числом сотрудников внедрение автоматических систем может оказаться не столь эффективным, особенно с учетом затрат, необходимых для реализации комплексных решений; в этом случае предприятие может воспользоваться более экономичными интеграционными или коммуникационными платформенными решениями, в которых также используется технология программных роботов с ограниченным функционалом (например, переписка по электронной почте) [6].

Во многом сходным образом может управляться и внешняя коммуникация:

в случае большого числа участников крайне эффективным представляется использование таких инструментов, как программируемые роботы. В этом случае они могут использоваться для ведения переписки с клиентами или поставщиками в форме как электронных писем, так и через сообщения в приложении-мессенджере или как специальная функция на сайте компании.

Другими возможными способами являются управление коммуникацией через организацию специализированного чата компании в приложении-мессенджере, что потребует принятия менеджментом компании решения либо о выделении специальных сотрудников для общения в чате, либо о сокращении должностных обязанностей определенных сотрудников. Также можно организовать систему ЛК на сайте компании или в специально разработанном мобильном приложении, однако при этом следует понимать, что такой способ организации потребует определения и разработки соответствующего функционала ЛК. Существенным фактором для менеджмента компании в данном случае станет частота обращения клиента к конкретному сайту и приложению: если приобретение товара носит разовый характер, с точки зрения степени удовлетворенности клиента обслуживанием и простотой взаимодействия едва ли оправданной будет необходимость регистрации ЛК.

В отношении выбора формы взаимодействия менеджменту компании следует исходить из типа выпускаемой продукции, числа и типа клиентов или заказчиков, с которыми предприятие работает напрямую. В том случае, если продукция ориентирована на сравнительно небольшое число потребителей (это могут быть как крупные корпоративные клиенты, так и небольшая группа потребителей нишевой продукции), наиболее эффективным способом организации внешней коммуникации является создание собственного сайта с последующей личной коммуникацией. На сегодня представленность предприятия в цифровой среде уже является обязательным условием развития бизнеса, по мере смены поколений и активного перехода в число потребителей представителей более молодого поколения, очевидно, будет происходить постепенный переход к преимущественно цифровой форме представления компании и организации ее внешнего взаимодействия.

В том случае, если продукция компании является продукцией широкого потребле-

ния, выбор формы внешнего взаимодействия будет определяться размером компании и числом потребителей.

В случае крупного производства с регулярно покупающим его продукцию большим числом потребителей обоснованным решением для менеджмента компании станет решение о создании собственного сайта или мобильного приложения. Как правило, в этом случае компании обращаются к компаниям-разработчикам сайтов или приложений, поскольку такой сайт сегодня должен обеспечивать широкий спектр возможностей: выбор товара, просмотр сведений о нем и отзывов других покупателей, формирование заказа, выбор способа получения и оплаты, возможность оплаты заказа непосредственно на сайте и возможность отслеживания получения заказа, таргетированная реклама, возможность просмотреть историю заказов, повторения заказа и т.д.

Для сайтов крупных производственных компаний характерна информативная функция (на них часто размещаются статьи о последних разработках и достижениях в отрасли в целом, тенденциях отраслевого развития и т.д.). Также материалы на этих сайтах часто носят характер формирования образа компании в глазах потребителей и широкой общественности, поэтому там могут быть широко представлены материалы об истории развития компании и ее миссии, о социальной ответственности, об участии компании в благотворительных программах и акциях, о мерах по защите окружающей среды и т.д. Как правило, это требует изменения организационной структуры и введения в нее специализированного подразделения.

В случае с предприятиями, ориентированными на выпуск нишевой продукции, создание собственного сайта также может стать весьма эффективным управленческим решением. Главным требованием является необходимость не просто организации сайта, но и постоянная работа с ним, в том числе создание материалов, демонстрирующих варианты использования продукции, процесс и особенности ее создания и т.п. Сайт должен обеспечить постоянное взаимодействие с потребителями для поддержания интереса к предприятию, его продукции, привлечению новых клиентов.

В случае с небольшим предприятием более эффективным способом организации внешней коммуникации является регистрация на одном из сайтов-агрегаторов. В этом слу-

чае агрегатор берет на себя функции рекламы продукции, обработки заказов, организации доставки, приема оплаты за заказы и т.д. Сегодня на российском рынке происходит активное развитие агрегаторов, которое только ускорили пандемия и последовавшие за ней ограничения. Однако очевидно, что с общим ростом числа потребителей, осуществляющих поиск товара при помощи поисковых систем и развитие комплексных цифровых экосистем, таких, как экосистемы Яндекс или Сбербанка, включающих поиск, доставку и оплату товара как одну из многих функций, организация сбыта через компанию-агрегатора будет приобретать все большую популярность, особенно для покупки повседневных товаров широкого пользования.

Еще одним возможным способом реализации внешнего взаимодействия является страница в социальных сетях, например, сети «ВКонтакте». На сегодняшний день это достаточно эффективный способ взаимодействия, позволяющий не только разместить изображение продукции, ее описание, примеры использования, осуществлять общение с потребителями и прием заказов, оплату и т.д. Однако такой способ также будет эффективным либо в случае небольшого производства нишевой продукции, либо в случае производства продукции, ориентированной на потребителей, находящихся в непосредственной близости от производителя, поскольку в этом случае отправка товара и получение оплаты (если покупатель предпочел оплату при получении) могут стать определенной проблемой для продавца. Следует отметить, что чаще страницами в социальных сетях пользуются предприятия или предприниматели в сфере обслуживания, поскольку в этом случае территориальный критерий чаще всего оказывается одним из решающих.

Использование кодов быстрого отклика (QR-кодов) носит в организации коммуникации вспомогательный характер: они могут использоваться для обеспечения легкого перехода на сайт или социальную страницу компании, приглашения в группу в приложении-мессенджере, получения информации о товаре и т.д. Коды также широко используются в системе быстрых платежей.

Роль критерия возраста и наличия у сотрудников цифровых навыков, как правило, возрастает в небольших компаниях и организациях, поскольку в крупных компаниях нежелание сотрудников старшего возраста приобретать цифровые навыки

не учитывается при принятии управлением решения о цифровизации коммуникации в рамках стратегии общей цифровой трансформации. Следует отметить, что при этом многие компании внедряют программы для обучения возрастных сотрудников работе с использованием ЦТ и формирования у них навыков цифровой грамотности. Для более молодых сотрудников использование ЦТ рассматривается как естественная составляющая жизни и окружающего мира, как правило, они обладают всеми основными цифровыми компетенциями.

Критерий возраста сотрудников и наличия у них цифровых навыков будет более существенным для руководителей компаний с небольшим числом сотрудников, однако, в этом случае данный критерий будет тесно коррелировать с критерием характера деятельности компании и может иметь решающее значение при принятии руководителем решения о цифровой трансформации внутренней и внешней коммуникации.

Выводы

Цифровая трансформация процессов внешней и внутренней коммуникации требует принятия управленческих решений. Характер трансформации, и следовательно, тип

решения, будет зависеть от (1) размера организации, характера ее деятельности и числа сотрудников; (2) типа продукции и количества непосредственных потребителей.

Описываемые в работе варианты решений по цифровой трансформации для компаний и производителей разных форм организации бизнеса, разных размеров, осуществляющих деятельность в различных отраслях могут использоваться руководителями или владельцами бизнеса для цифровизации каналов как внутренней, так и внешней коммуникации в соответствии с изменением предпочтений как современных потребителей, так и сотрудников этих компаний.

Следует заметить, что во многих случаях наиболее эффективные и популярные решения и продукты в сфере цифровой трансформации внешней и внутренней коммуникации предлагают иностранные компании, что делает эту сферу крайне перспективным направлением для создания отечественных разработок. Очевидно также, что политика импортозамещения в создании цифровых продуктов стала активно развивающимся сегментом в сфере ЦТ и должна оставаться одним из приоритетных направлений развития российской экономики и получить программу поддержки правительства.

Библиографический список

1. Варфоломеева В.А., Иванова Н.А. Электронный документооборот, его преимущества, недостатки, риски // Журнал прикладных исследований. 2023. №6-3. С.192-197. DOI: 10.47576/2712-7516_2022_6_3_192.
2. Бурда Д.И., Жуков В.Г. Об организации оперативного взаимодействия и информирования персонала в условиях санкций // Актуальные проблемы авиации и космонавтики: сборник материалов VIII Международной научно-практической конференции, посвященной Дню космонавтики, Красноярск, 11-15 апреля 2022. 2022. Т. 2. С. 258-260. EDN: AAYOJT.
3. Торгунакова Е.В., Торгунаков Е.А. Веб-сайт организации как инструмент реализации комплекса маркетинговых коммуникаций // Экономика и управление. 2023. № 29(6). С. 645-652. DOI: 10.35854/1998-1627-2023-6-645-652.
4. Голикова С.К. Сущность, эволюция и классификация маркетинговых // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. 2024. №10-2(97). С. 185-189. DOI: 10.24412/2500-1000-2024-10-2-185-189.
5. Кирилова О.В. Использование социальных сетей и мессенджеров для продвижения и реализации фермерской продукции // Агропродовольственная политика России. 2023. №2(105). С.36-41. DOI: 10.35524/2227-0280_2023_02_36.
6. Какаулин Н.Р., Кашутина И.А. Применение чат-ботов для оптимизации бизнес-процессов // Вестник науки. 2024. Т. 2. № 6(75). С.1541-1547. DOI: 10.24412/2712-8849-2024-675-1541-1548.
7. Силякова В.Н., Черней О.Т., Смирнова Ж.В. Современное состояние планирования и оптимизации производственной программы предприятия // Московский экономический журнал. 2023. № 2. С. 415-421. DOI: 10.55186/2413046X_2023_8_2_56.
8. Число пользователей WeChat [Электронный ресурс]. URL: <https://www.statista.com/statistics/255778/number-of-active-wechat-messengeraccounts/> (дата обращения 05.04.2025).
9. Ложкина С.Л., Новиков А.А., Сивакова С.Ю. Интеграционный потенциал цифровых решений для учетно-хозяйственной практики компаний в условиях платформенной экономики // Вестник Академии знаний. 2024. № 2(61). С. 277-281. EDN: YPTLUV.

УДК 338.12

Е. А. Ильина

ФГАОУ ВО «Самарский национальный исследовательский университет имени академика С.П. Королева», Самара

А. Б. Штриков

НАОУ ВО Самарский университет государственного управления «Международный институт рынка», Самара, e-mail: ashtrikov@yandex.ru

ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДОВ АНАЛИЗА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ДЛЯ ОЦЕНКИ СОСТОЯНИЯ УПРАВЛЯЮЩЕЙ КОМПАНИИ

Ключевые слова: конкурентоспособность, внешние факторы, внутренние факторы, SWOT-анализ, PESTEL-анализ, оценка конкурентоспособности.

Оценка конкурентоспособности фирмы является одной из главных проблем диагностики состояния предприятия, независимо от его размера и организационно-правовой формы. В современных условиях анализ внутренних и внешних факторов, влияющих на конкурентоспособность фирмы, является актуальным, так как конкурентоспособность влияет на успех фирмы. В ходе работы была проанализирована конкурентоспособность ООО «УК Первая» с помощью методов SWOT и PEST-анализа и экспертного метода. Был произведен расчет конкурентоспособности фирмы, выявлены основные проблемы, связанные с узким ассортиментом услуг, зависимостью от колебаний на финансовых рынках, меньшей известностью по сравнению с крупными игроками на рынке и недостаточной активностью в продвижении услуг и бренда на рынке. Проанализированы труды отечественных и зарубежных ученых, посвященные использованию различных методов оценки конкурентоспособности фирмы.

Е. А. Ильина

Samara National Research University named after Academician S.P. Korolev, Samara

А. Б. Shtrikov

Samara University of Public Administration “International Market Institute”, Samara, e-mail: ashtrikov@yandex.ru

APPLICATION OF COMPETITIVENESS ANALYSIS METHODS TO ASSESS THE STATE OF THE MANAGEMENT COMPANY

Keywords: competitiveness, external factors, internal factors, SWOT analysis, PESTEL analysis, competitiveness assessment.

Assessing the competitiveness of a company is one of the main problems of the state of an enterprise, regardless of its size and legal form. In modern conditions, the analysis of internal and external factors affecting the competitiveness of companies is relevant, since competitiveness affects success of companies. In the course of the work, the competitiveness of UK Pervaya LLC was analyzed using SWOT analysis, PEST analysis and expert methods. The company's competitiveness was calculated and the main problems identified are related to a narrow range of services, dependence on fluctuations in financial markets, lesser awareness compared to major players in the market, and insufficient activity in promoting services and the brand in the market. The works of domestic and foreign scientists devoted to the use of various methods for assessing the competitiveness of a company are analyzed.

Введение

Исследование функциональности фирм-конкурентов, а также ее сравнение с деятельностью компании принято проводить по пяти основным группам параметров:

- общий уровень внутриотраслевой конкуренции;
- товары и услуги;
- себестоимость и продажная цена;

- каналы распределения продукции;
- продвижение товара и определение ключевого потребителя конкурентов.

На работу каждой компании воздействуют как внутренние, так и внешние факторы конкурентоспособности. Внутренние факторы – это объективные критерии деятельности, почти целиком определяемые руководством компании [1].

Существуют различные методы оценки конкурентоспособности, такие как SWOT-анализ, PEST-анализ, экспертный 10-балльный метод и другие. Каждый из них предлагает уникальный взгляд на конкурентоспособность. Оценка сильных и слабых сторон организации (SWOT) позволяет выявить внутренние ресурсы и возможности для улучшения, что критически важно для формирования стратегии. Внешние факторы, такие как рыночные условия, экономические тренды и изменения в законодательстве (PEST), также играют важную роль в понимании конкурентоспособности [2]. Сравнение с конкурентами помогает определить относительные преимущества и недостатки. Это может включать анализ цен, качества продукции, сервиса и других параметров. Конкурентоспособность требует постоянного мониторинга и адаптации к изменениям на рынке.

Цель исследования – анализ факторов среды, влияющих на конкурентоспособность фирмы на примере ООО «УК Первая».

Материал и методы исследования

В ходе работы была проанализирована конкурентоспособность ООО «УК Первая».

В исследовании были применены методы PEST-анализа, SWOT-анализа, а также экспертный 10-балльный метод анализа конкурентоспособности.

Результаты исследования и их обсуждение

В настоящее время ООО «УК «Первая» не проводит маркетинговых акций, является аутсайдером по количеству продуктов и услуг, отстает от своих конкурентов по ассортименту финансовых продуктов и услуг, не предоставляет современные брокерские продукты и услуги, не создает сервис по обучению навыкам инвестирования для клиентов, не предлагает премиальные тарифные планы клиентам с высоким уровнем капитала; слабо диверсифицирует свою деятельность.

Произведем SWOT-анализ АО «УК «Первая», позволяющий определить и структурировать не только сильные и слабые стороны компании, но и реальные возможности и угрозы со стороны конкурентов (табл. 1).

Анализ факторов внешней среды АО «УК «Первая» проведен с использованием методики PEST-анализа, результаты оценки представлены в таблице 2.

Таблица 1

SWOT-анализ АО «УК «Первая»

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ (S):	СЛАБЫЕ СТОРОНЫ (W):
1. Значительный рост доли с 7% в 2021 году до 13% в 2023 году, что свидетельствует о растущей популярности компании. 2. Широкий ассортимент инвестиционных решений, включая акции, облигации и фонды. 3. Установленные отношения с клиентами и высокая степень доверия со стороны инвесторов. 4. Наличие опытной команды профессионалов в области финансов и инвестиций. 5. Современные технологии для управления активами и предоставления услуг клиентам.	1. Результаты деятельности компании могут зависеть от колебаний на финансовых рынках. 2. Меньшая известность по сравнению с крупными игроками на рынке, такими как БКС и Тинькофф Инвестиции. 3. Недостаточная активность в продвижении услуг и бренда на рынке. 4. Ограниченная деятельность за пределами страны может сужать возможности для роста.
ВОЗМОЖНОСТИ (O):	УГРОЗЫ (T):
1. Возможность введения новых инвестиционных продуктов и услуг для привлечения различных сегментов клиентов. 2. Увеличение числа инвесторов, заинтересованных в управлении своими активами, особенно среди молодежи. 3. Возможности для сотрудничества с другими финансовыми учреждениями и платформами для расширения клиентской базы. 4. Внедрение новых технологий и цифровых решений для улучшения клиентского опыта и повышения эффективности.	1. Усиление конкуренции со стороны крупных игроков, таких как БКС и Тинькофф Инвестиции, которые могут снизить долю рынка АО УК «Первая». 2. Колебания в экономике могут негативно сказаться на инвестиционной активности клиентов. 3. Новые регуляторные требования могут ограничить деятельность компании или увеличить затраты. 4. Угрозы кибератак и утечек данных могут повредить репутации компании и вызвать недоверие клиентов.

Источник: составлено авторами.

Таблица 2

PEST-анализ АО «УК «Первая»

Политические факторы	Экономические факторы
Дестабилизация экономики из-за политической нестабильности в стране (в частности, санкции иностранных государств против России, которые привели к ограничению масштабов деятельности отдельных сфер экономики) Экономика Российской Федерации проявляет некоторые характерные особенности, присущие развивающимся рынкам. Экономика страны особенно чувствительна к ценам на нефть и газ. Правовая, налоговая и нормативная система подвержены часто вносимым изменениям, а также допускают возможность разных толкований.	В 2023 году ситуация в российской экономике и на финансовых рынках была неоднородной. Российский ВВП рос высокими темпами благодаря расширению частного внутреннего спроса и сохранению повышенного бюджетного стимула. Так, по предварительным оценкам Минэкономразвития России, за 2023 год ВВП вырос на 3,5%. Кроме этого, в 2023 году снизилась безработица (к примеру, в ноябре 2023 года она составила 2,9% по сравнению 3,9% в 2022 году и 4,8% в 2021 году) и выросли реальные зарплаты на 7,7% относительно предыдущего года). В 2023 году профицит счета текущих операций, по предварительной оценке, заметно снизился и составил ~50 млрд долл., что на 79% и 59% ниже, чем в 2022 году и 2021 году соответственно на фоне увеличения импорта, так и снижения экспорта. При этом, основное снижение произошло весной-летом 2023 года, что с рядом других факторов способствовали ослаблению курса рубля к доллару США. В течение 2023 года ЦБ РФ повысил ключевую ставку с 7,5% до 16% из-за повышения текущих темпов роста цен, роста проинфляционных рисков и отклонения экономики РФ от траектории сбалансированного роста. Однако будущие последствия сложившейся экономической ситуации сложно прогнозировать, и текущие ожидания и оценки руководства могут отличаться от фактических результатов. В случае дестабилизации экономической ситуации в России или в отдельно взятом регионе, которая может негативно повлиять на деятельность Компании, Исполнительным органом Компании будут приниматься меры по антикризисному управлению с целью снижения негативного воздействия ситуации.
Социальные факторы	Технологические факторы
Низкая образованность населения в сфере финансовых услуг (обусловлено ростом фактов мошенничества в финансовой сфере). Сезонность оказания банковских услуг (в летние периоды наблюдается рост объемов кредитования, ввиду период отпусков). Зависимость доходов банков от уровня жизни населения (так, при увеличении уровня жизни населения, наблюдается рост объемов кредитования в банковской сфере).	Техническое оснащение банка. Скорость обслуживания клиентов. Качество обслуживания клиентов (использование технических средств и технологий позволяет существенно повышать качество обслуживания).

Источник: составлено авторами.

Как видно, особое влияние на деятельность АО «УК «Первая» оказывают санкции иностранных государств, которые привели к отключению крупных российских банков от системы международной оплаты.

Для оценки конкурентоспособности АО УК «Первая» и его конкурентов, был использован метод оценки на основе 10-балльной шкалы (1 – наименьший уровень конкурентоспособности учреждения; 10 – наибольший уровень конкурентоспособности учреждения) [4]. Модальное значение экспертной оценки представлено в таблице 3.

По представленным данным, АО «УК «Первая» имеет общий балл конкурентоспособности 56 из 100, что указывает на средний уровень по сравнению с основными конкурентами. Главным конкурентом компании является БКС, который набрал 76 баллов и занимает лидирующую позицию благодаря высоким оценкам по таким критериям, как условия инвестирования, известность и стратегия развития. АО «УК «Первая» демонстрирует сильные стороны в качестве работы персонала и удобстве обслуживания клиентов, однако нуждается в улучшении в области известности и условий инвестирования, чтобы повысить свою конкурентоспособность на рынке.

тоспособности 56 из 100, что указывает на средний уровень по сравнению с основными конкурентами. Главным конкурентом компании является БКС, который набрал 76 баллов и занимает лидирующую позицию благодаря высоким оценкам по таким критериям, как условия инвестирования, известность и стратегия развития. АО «УК «Первая» демонстрирует сильные стороны в качестве работы персонала и удобстве обслуживания клиентов, однако нуждается в улучшении в области известности и условий инвестирования, чтобы повысить свою конкурентоспособность на рынке.

Таблица 3

Оценка конкурентоспособности АО «УК «Первая» и его основных конкурентов на основе стратегических факторов успеха

Критерии оценки	АО УК Первая	Альфа капитал	ВИМ-инвестиции	АО «Открытие-брокер»	ФИНАМ	БКС	Т-Инвестиции
Перечень продуктов и услуг	5	7	5	9	8	9	7
Условия инвестирования	7	10	6	10	9	10	8
Территориальное расположение дополнительных офисов	5	8	6	8	10	9	9
Качество работы персонала	8	10	7	9	7	9	9
Известность	7	10	7	9	10	10	7
Деловая репутация	6	7	5	8	10	9	8
Стратегия развития	9	10	5	10	8	10	7
Удобство обслуживания для клиентов	9	10	6	9	9	10	9
Итого	56	72	47	64	71	76	64

Источник: составлено авторами.

Таблица 4

Расчет стоимости программы по совершенствованию системы управления конкурентоспособностью АО УК «Первая»

Виды работ	Мероприятия	Стоимость
Маркетинговые инструменты	Бонусы за открытие брокерского счета (расчет для 100 клиентов) Цель – привлечение новых клиентов для расширения клиентской базы. Бонус может стать стимулом для потенциальных клиентов зарегистрироваться и начать инвестировать через компанию.	1000 рублей на счет для новых клиентов. Итого: 100 клиентов × 1000 рублей = 100000 рублей.
	Денежные подарки по программе «Приведи друга» способствует активному привлечению новых клиентов через рекомендации существующих, что создает стимулы для роста клиентской базы.	Подарок за привлечение друга: 500 рублей за каждого привлеченного клиента. Итого: 100 клиентов × 500 рублей = 50000 рублей
Обучающие программы	Проведение обучающих курсов для клиентов, что повысит их уверенность в принятии инвестиционных решений и поспособствует повышению их финансовой грамотности и лояльности к компании	Курс по финансовой грамотности: 3000 рублей на клиента. Итого: 100 клиентов × 3000 рублей = 300000 рублей.
Целевая реклама и информационные кампании	Реклама новых инвестиционных продуктов и услуг, созданных в рамках продуктового моделирования для повышения осведомленности о компании и ее продуктах. Распространение информации о новых технологиях, таких как робоэдвайзинг, и модернизированных цифровых клиентских сервисах и поможет привлечь более технологически продвинутую аудиторию.	Реклама в социальных сетях: 50000 рублей. Контекстная реклама: 30,000 рублей. Итого: 50000 + 30000 = 80000 рублей. Электронная рассылка: 20000 рублей. Публикации в СМИ: 40000 рублей. Итого: 20000 + 40000 = 60000 рублей.
Событийный маркетинг	Организация мероприятий, семинаров и вебинаров для потенциальных клиентов, чтобы продемонстрировать преимущества услуг компании для создания доверительных отношений с клиентами и повышению их вовлеченности	1. Семинар по инвестициям: 50000 руб. 2. Вебинар по финансовой грамотности: 20000 рублей. 3. День открытых дверей: 30,000 руб. Итого: 50000 + 20000 + 30000 = 100000 рублей.
ИТОГО		690000 руб

Источник: составлено авторами.

Таблица 5

Оценка рисков для предложенных мероприятий по совершенствованию системы управления конкурентоспособностью инвестиционной компании АО УК «Первая»

Мероприятия	Потенциальные риски	Вероятность риска	Оценка риска	Меры по снижению риска
Бонусы за открытие брокерского счета	Низкий интерес клиентов к бонусам	Средняя	Средняя	Провести предварительное исследование рынка
Денежные подарки по программе «Приведи друга»	Низкий уровень привлечения новых клиентов	Высокая	Высокая	Увеличить сумму вознаграждения или предложить другие бонусы
Проведение обучающих курсов	Низкий уровень участия клиентов	Средняя	Высокая	Привлечь известных спикеров и рекламировать курсы
Реклама новых инвестиционных продуктов и услуг	Низкая эффективность рекламы	Средняя	Средняя	Провести тестовые кампании и анализировать результаты
Распространение информации о новых технологиях	Низкий интерес к новым технологиям	Средняя	Низкая	Предоставить примеры успешного использования технологий
Организация мероприятий, семинаров и вебинаров	Низкое количество участников	Низкая	Низкая	Разработать привлекательную программу мероприятий

Источник: составлено авторами.

Конкуренция на рынке инвестиционных услуг в России достаточно высокая. АО «УК «Первая» имеет свои преимущества, но также сталкивается с вызовами в виде конкуренции с более известными и ресурсными игроками, такими как БКС и Альфа Капитал.

Анализ показал, что АО «УК «Первая» обладает уникальными преимуществами, но для повышения конкурентоспособности необходимо активно адаптироваться к изменениям на рынке и использовать выявленные возможности. В рамках программы по совершенствованию системы управления конкурентоспособностью инвестиционной компании АО «УК «Первая» было предложено несколько ключевых мероприятий, направленных на привлечение новых клиентов, повышение их финансовой грамотности, улучшение имиджа компании и укрепление лояльности существующих клиентов (табл. 4).

Суммарные затраты на реализацию всех мероприятий составляют 690000 рублей. Произведем оценку рисков предложенных мероприятий (табл. 5).

Для управления рисками необходима эффективная коммуникация и обратная связь с имеющимися и потенциальными клиентами после каждого мероприятия для повышения их вовлеченности и интереса к предложениям. Предложенные мероприятия направлены на создание устойчивой конкурентоспособности компании за счет привле-

чения новых клиентов, повышения уровня обслуживания и улучшения имиджа на рынке и, в конечном счете, к значительному увеличению доходов компании и укреплению её позиций на рынке инвестиционных услуг.

Разработанные мероприятия должны привести к положительным изменениям в оценке конкурентоспособности АО «УК «Первая». В таблице 6 отражены изменения показателей АО «УК «Первая» после мероприятий. После реализации мероприятий, направленных на повышение конкурентоспособности, показатели АО «УК «Первая» увеличились с 56 до 68, что подтверждает эффективность предпринятых шагов.

Для оценки экономической эффективности программы по совершенствованию системы управления конкурентоспособностью АО «УК «Первая» нужно составить таблицу сравнения прогнозных значений на будущий период без учета программы (для расчетов использованы данные 2022/2023 гг. для каждого показателя) и с учетом ее внедрения.

Программа приведет к увеличению выручки и операционных доходов на 5%, и снижению операционных расходов и расходов на персонал на 3% (табл. 7).

Как видно из таблицы, внедрение программы может значительно повысить показатели компании по сравнению с ситуацией без ее внедрения, что подтверждает экономическую целесообразность реализации данной программы.

Таблица 6

Изменение показателей АО «УК «Первая» после мероприятий

Критерии оценки	До мероприятий	После мероприятий	Обоснование изменений
Перечень продуктов и услуг	5	7	Проведение обучающих курсов и реклама новых инвестиционных продуктов позволят увеличить разнообразие предлагаемых услуг, что повысит оценку
Условия инвестирования	7	8	Бонусы за открытие брокерского счета и денежные подарки по программе «Приведи друга» сделают условия более привлекательными для клиентов
Территориальное расположение офисов	5	7	Распространение информации о новых технологиях и реклама могут привести к открытию новых офисов, что повысит доступность услуг
Качество работы персонала	8	9	Организация семинаров и вебинаров для сотрудников улучшит их квалификацию, что положительно скажется на качестве обслуживания
Известность	7	9	Реклама и мероприятия будут способствовать повышению известности компании среди потенциальных клиентов.
Деловая репутация	6	9	Улучшение качества обслуживания и увеличение числа положительных отзывов от клиентов повысит деловую репутацию.
Стратегия развития	9	10	Применение новых технологий и активная реклама новых продуктов укажут на динамичное развитие компании.
Удобство условий обслуживания	9	10	Обучение сотрудников и улучшение клиентского сервиса сделают обслуживание более удобным и эффективным для клиентов
ИТОГО	56	68	

Источник: составлено авторами.

Таблица 7

Экономическая эффективность программы, руб.

Показатель	Значение за 2023 г.	Прогноз без программы	Прогноз с программой
Выручка от оказания услуг и комиссионные доходы	12512373	22304899	23420173
Операционные доходы	13060220	23215726	24326507
Операционные расходы	4613804	5746936	5560000
Расходы на персонал	2150304	2980807	2880000
Прибыль до налогообложения	8261724	16535563	17920173
Прибыль за отчетный период	6585303	14000000	15320173

Источник: составлено авторами.

Для расчета ROI (Return On Investment) необходимо определить прирост прибыли, который будет получен в результате реализации программы, и сопоставить его с затратами на программу.

1. Определение прироста прибыли:

Прибыль за отчетный период без программы: 14000000 руб.

Прибыль за отчетный период с программой: 15320173 руб.

Прирост прибыли = Прибыль с программой – Прибыль без программы

Прирост прибыли = 15320173 – 14000000 = 1320173 руб.

2. Определение затрат на программу:

Затраты на программу составляют 690000 руб.

3. Расчет ROI:

$ROI = \text{Прирост прибыли} / \text{Затраты на программу} \times 100\%$

$ROI = 1320173 / 690000 \times 100\% \approx 191,5\%$

Как видно, на каждый рубль, вложенный в программу, компания получает около 1,91 рубля прибыли. Такой высокий уровень ROI указывает на экономическую целесообразность реализации данной программы.

Таким образом, реализация мероприятий по совершенствованию системы управления конкурентоспособностью АО УК «Первая» представляется весьма выгодной и целесообразной с точки зрения финансовых показателей. Ожидаемые результаты: увеличение клиентской базы; повышение уровня финансовой грамотности среди клиентов; увеличение объема инвестиций от новых и существующих клиентов и укрепление имиджа компании как надежного партнера в области инвестиций.

В ходе выполнения исследования был проведен обзор литературы по теме анализа конкурентоспособности фирмы.

Дж, Ву, Н. Чао и Т. Янг предлагают новую методологию проведения SWOT-анализа с использованием онлайн-обзоров, измеряется важность SWOT-фактора; помогает расставить приоритеты основных преимуществ/недостатков. Разрабатывается динамическая конструкция SWOT для захвата эволюционной траектории SWOT-факторов. Традиционный SWOT-анализ крайне субъективен, не имеет эффективного фокуса на основных конкурентных преимуществах и недостатках и не действует в динамической бизнес-среде. Для решения этих проблем предложена инновационная методология, которая использует гибридные методы интеллектуального анализа текста для проведения SWOT-анализа с использованием онлайн-обзоров. Рассчитывается производительность параметров с помощью анализа настроений. Следуя основному значению SWOT-факторов, строятся правила определения факторов. Наконец, моделируются меняющиеся тенденции факторов SWOT с динамической точки зрения, что помогает в разработке превентивных стратегий [5].

Традиционный анализ SWOT, как правило, весьма субъективен и часто упускает из виду такие важные аспекты, как динами-

ка групп, принимающих решения, зависимости между влияющими факторами, неопределенности в среде принятия решений и противоречивые мнения внутри групп. Чтобы устранить эти ограничения, Ю.-В. Ди, Я.-Д. Сун и К. Чен предлагают метод, который интегрирует метод SWOT на основе аналитического сетевого процесса/обобщенного правила комбинирования (ANP/GCR) для принятия групповых стратегических решений с достижением консенсуса. Эта групповая информация объединяется с использованием GCR; этот синтез учитывает важность вклада каждого эксперта и надежность их соответствующей информации о решении. Используется модель достижения консенсуса для получения информации о решении, которая соответствует уровням удовлетворенности экспертов и метод ANP для определения оптимальных стратегических альтернатив [6].

В статье Б. Фадермрод, Р.М. Краудера и Г.Б. Уиллса представлен новый подход к SWOT-анализу, который генерирует приоритетные факторы SWOT на основе восприятия клиентов. Было представлено применение SWOT-анализа на основе анализа важности и производительности (IPA), для обработки опроса удовлетворенности клиентов и создания SWOT. Обоснованность SWOT-анализа на основе IPA была продемонстрирована и оценена с использованием статистических методов в реальной организации. Это исследование предлагает подход к уменьшению недостатков субъективизма и отсутствию ранжирования факторов путем применения IPA для определения SWOT на основе опросов удовлетворенности клиентов. Ожидается, что с помощью SWOT-анализа на основе IPA организация сможет эффективно сформулировать стратегическое планирование. Применение SWOT-анализа на основе IPA было проиллюстрировано и оценено на примере высших учебных заведений Таиланда [7].

Исследование Ли Дж., Ким И., Ким Х. и Кан Дж. представило стратегии по ускорению роста спутниковой индустрии с учетом различных внутренних и внешних факторов,

таких как ограничения и сильные стороны корейской космической и спутниковой промышленности. Проведен SWOT-АНР-анализ южнокорейской спутниковой и космической промышленности. Проводится опрос АНР (аналитического иерархического процесса) 32 экспертов, и разрабатываются стратегии сила-угроза и сила-возможность с использованием восьми основных относительно важных пунктов. Данные тематического моделирования подтверждают, что СМИ и эксперты придерживаются схожих взглядов. Разрабатывается стратегия для удовлетворения спроса в государственном секторе и оживления частного бизнеса [8].

Дж. Белл и Л. Рочфорд подчеркивают важную роль SWOT-анализа в интеграции внутреннего и внешнего анализа, опираясь на достижения в этой области (пять сил Портера, анализ PEST и RBV), которые появились после ее первоначальной разработки. Пересмотренная модель SWOT могла бы выполнять важную интеграционную функцию, в том числе, в обучении персонала [9].

В статье Ж. Вэйлин, Т. Ватанабэ и К. Грифф-Браун исследуется конкурентное преимущество китайских парков программного обеспечения для содействия промышленному развитию. Анализ проводится качественно на основе модели «ромба» Портера, структуры SWOT и результатов интервью на примере парка программного обеспечения Даляня в Китае. Для перехода от массового производства к инновационной разработке новых продуктов, важно, чтобы конкурентные преимущества промышленных кластеров были усилены и поддержаны в целях усиления промышленного развития [10].

Цель исследования С. Ли и П. Уолш – изучить факторы принятия решений по аутсорсингу спортивного маркетинга с использованием объединенной модели SWOT и АНР. Отмечается, что лица, принимающие решения в этом учреждении, считают сильные стороны или потенциальные положительные результаты более важными, чем слабые стороны, возможности и угрозы. Финансовая отдача является наиболее важным фактором принятия решений для лиц, принимающих решения [11].

В статье Э. Бернройдера представлены результаты эмпирического опроса и делается попытка выявить различия в факторах SWOT-анализа между микро-, малыми и средними и крупными предприятиями по разработке программного обеспечения.

Были опрошены ключевые руководители 174 австрийских предприятий. Отмечена важная роль микро- и малых и средних предприятий по разработке программного обеспечения. Почти каждый выявленный дискриминирующий эндогенный фактор успеха рассматривается менеджерами малых предприятий более негативно по сравнению с более крупными фирмами [12].

В исследовании Ванг Дж. и Као Х. предлагается усовершенствованная структура принятия многокритериальных решений (MCDM), объединяющая PEST, Porter five forces, BOCR и АНР, на основе анализа макросреды, отраслевой среды и внутренней среды предприятия строится модель смешанной сетевой структуры; затем анализируется приоритет трех схем конкурентной стратегии. На основе этого приоритета используется анализ чувствительности для проверки влияния показателей и внешней среды на окончательные результаты принятия решений. Стратегия дифференциации определена как лучший выбор для угольных предприятий [13].

В статье М. Сафы, А. Шахи, К. Хаас, Д. Фиандер-Макканн, М. Сафы, К. Хайпел и С. Макгилливрэй представили пример использования конкурентной разведки для выбора подрядчика по мегапроекту в промышленном секторе. Для улучшения процесса принятия решений использовались методы SWOT, пять сил Портера и PEST [14].

Стратегическое планирование и принятие решений являются неотъемлемыми компонентами эффективного управления аэропортом в динамичной авиационной отрасли. В статье Д. Димитриу, М. Сарцетакки и А. Карагуни представлены основные инструменты анализа стратегического планирования, подчеркивающие их значение в оценке внутренних и внешних факторов, влияющих на работу аэропорта, что обеспечивает основу для принятия обоснованных решений. SWOT-анализ показывает, как он помогает аэропортам выявлять сильные и слабые стороны, возможности и угрозы. Понимая эти факторы, можно формулировать стратегии для использования сильных сторон и смягчения слабых сторон, одновременно извлекая выгоду из возможностей и устраняя угрозы. Исследование структуры пяти сил Портера подчеркивает ее роль в оценке конкурентной среды в аэропортовой отрасли, что помогает разрабатывать стратегии для получения конкурент-

ного преимущества. Анализ управления на основе ценности представлен как стратегический подход, который способствует долгосрочной устойчивости и росту [15].

Д. Эллис рассматривает разработку и использование стратегической структуры анализа, адаптированной к исследованиям управления воздушным транспортом. Предлагаемая стратегическая структура охватывает три ключевые категории: политику, экономику и географию. Рассмотрена методика исследования структур управления, включая управление воздушным транспортом с помощью анализа SWOT, PEST (PESTE/PESTEL) и пять сил Портера [16].

В исследовании С.М. Дармиана, А. Афрасиаби, М. Яздани изучается потенциал агроперерабатывающей промышленности на востоке Ирана. Концептуальная аналитическая модель на основе ромба Портера используется для оценки состояния активных фирм в высокоприоритетных агроперерабатывающих отраслях с целью предоставления наилучших применимых управленческих идей. Наиболее важными подкритериями являются «рост дохода за счет создания добавленной стоимости», «срок окупаемости» и «количество созданных рабочих мест на одну активированную фирму». Определены отрасли первого, второго и третьего приоритета. Модель Портера показала, что новые участники не рассматриваются как серьезная угроза. В отличие от покупателей, поставщики не имеют переговорной силы из-за текущего состояния рынка [17].

В статье Т. Пэдмора и Х. Гибсона представлена модель для описания и оценки сильных и слабых сторон промышленных кластеров с региональной точки зрения, которая представляет собой симметричную структуру, объединяющую измерения «ромба» конкурентоспособности Портера с учетом инфраструктуры и рынков, важных в региональной структуре, что облегчает субъективную оценку. Разработаны критерии оценки для каждой детерминанты, которые относятся к общей конкурентоспособности кластера, и установлена эвристическая функция конкурентоспособности [18].

В исследовании Сун Цзэ, Кай Кэна, Тан Хайюу, Джи Хели и Г. Тянь представлен всесторонний анализ влияния рыночной конкуренции на показатели ESG финансовых корпораций на рынках. Результаты показывают, что усиление рыночной конкуренции вынуждает компании повышать свои показа-

тели ESG. Крупные компании могут эффективнее использовать конкурентное давление для усиления своих усилий в области ESG и уточнения своего стратегического позиционирования на финансовых рынках [19].

Для оценки конкурентоспособности предприятия по сравнению с другими предприятиями необходим комплексный подход, учитывающий не только текущую эффективность, но и будущий потенциал. В работе Као Чьянга и соавторов предлагается подход на основе бизнес-функций, основанный на выводах о том, что основные проблемы, приводящие к закрытию предприятий, связаны, главным образом, с финансами, производством и маркетингом, для разработки показателей оценки конкурентоспособности предприятия. Также рассматриваются функции управления персоналом и научно-исследовательской деятельности. Девятнадцать показателей, связанных с эффективностью этих пяти функций сгруппированы по пяти основным направлениям: производительность, рентабельность, имидж, стабильность и рост, из которых производительность и рентабельность отражают текущую эффективность, а остальные три – будущий потенциал. Индекс конкурентоспособности предприятия синтезируется на основе показателей текущей эффективности и будущего потенциала с использованием объективного подхода. Чтобы проиллюстрировать применение этого подхода для оценки конкурентоспособности предприятия в реальных условиях, были собраны, рассчитаны и проанализированы данные по 1801 зарегистрированной на бирже компании Тайваня [20].

Под влиянием информационных технологий модель совместного обслуживания стала более предпочтительным вариантом для финансовой трансформации предприятий. Воздействие внутренних и внешних факторов модель совместного обслуживания влияет на конкурентные преимущества предприятий под воздействием факторов внутренней и внешней среды более неопределенно. Янг Инь, Лю Цин, Сонг Джин, и Чжоу Минг в своей работе используются подход многокейсового исследования и анализ силового поля для изучения механизма влияния модели совместного обслуживания на конкурентные преимущества предприятий, а также построена модель силового поля этого механизма влияния. Основное внимание уделяется факторам, регулирующим организационную сложность, на взаимосвязь

между режимом совместного обслуживания в финансовом секторе и конкурентным преимуществом. Исследование показывает, что движущие и сдерживающие силы в модели силового поля оказывают доминирующее и сдерживающее влияние на конкурентное преимущество соответственно через режим совместного обслуживания в финансовом секторе. Факторы организационной сложности в модели силового поля оказывают сдерживающее влияние на взаимосвязь влияния между конкурентным преимуществом и режимом совместного обслуживания в финансовом секторе. Предприятиям необходимо искать решения для устранения факторов организационной сложности, находящихся под совместным влиянием движущих и сдерживающих сил, чтобы максимизировать положительное влияние режима совместного обслуживания в финансовом секторе на конкурентные преимущества предприятий [21].

В. Чотья, К. Кхуалди, Л. Броккардо и М.З. Якуб в своей работе изучают взаимосвязь между стратегическим управленческим учетом и конкурентным преимуществом в сфере финансовых услуг Индии посредством анализа кибербезопасности и цифровой трансформации как посредников путем опроса 270 сотрудников финансового сектора в северной Индии с помощью выборки в три волны сбора данных. Для анализа данных и проверки выдвинутых гипотез был проведен анализ SmartPLS4. Данные показывают тесную связь между стратегическим управленческим учетом и конкурентным преимуществом. Исследование демонстрирует совместную роль кибербезопасности и цифровой трансформации в оптимизации конкурентного преимущества посредством эффективного внедрения методов стратегического управленческого учета. Данное исследование изучает функции кибербезопасности и цифровой трансформации как недостающих посредников между стратегическим управленческим учетом и конкурентным преимуществом в исследовательском ландшафте сферы финансовых услуг Индии. В целом, организациям необходи-

мы многоуровневые планы конкурентной борьбы, которые внедряют методы стратегического управленческого учета и корректируют фреймворки для цифровой трансформации и конкурентных стратегий. Это позволит обеспечить устойчивую конкурентоспособность и повысить целостность и надежность данных [22].

В целом, благодаря большому количеству литературы, посвященной оценке конкурентоспособности фирмы с использованием SWOT- и PEST-анализа и метода экспертных оценок, данная методика является достаточно опробованной и может быть использована в исследованиях. В то же время, тема анализа конкурентоспособности финансовых компаний в литературе недостаточно рассмотрена.

Заключение

В ходе работы над статьей была проанализирована литература по оценке конкурентоспособности фирмы с использованием SWOT- и PEST-анализа.

В работе рассмотрены вопросы использования методики оценки конкурентоспособности фирмы и оценке рисков внедрения мероприятий по повышению конкурентоспособности. Выявлены основные проблемы, связанные с узким ассортиментом услуг, зависимостью от колебаний на финансовых рынках, меньшей известностью по сравнению с крупными игроками на рынке, такими как БКС и Тинькофф Инвестиции и недостаточной активностью в продвижении услуг и бренда на рынке. В статье анализируется влияние факторов внешней и внутренней среды на конкурентоспособность ООО «УК Первая».

PEST-анализ показывает, что особое влияние на деятельность АО «УК «Первая» оказывают санкции иностранных государств, которые привели к отключению крупных российских банков от системы международной оплаты. По представленным данным, АО «УК «Первая» имеет общий балл конкурентоспособности 56 из 100, что указывает на средний уровень по сравнению с основными конкурентами.

Библиографический список

1. Воронин Н.В. Специфика выбора стратегии развития предприятия // Вестник науки и образования. 2019. №12-2 (66). С. 17-20. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/spetsifika-vybora-strategii-razvitiya-predpriyatiya> (дата обращения: 25.04.2025).

2. Глотова Е.А., Глотова В.В. Стратегическое управление: анализ концепций // Вестник ТГЭУ. 2021. № 1 (97). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/strategicheskoe-upravlenie-analiz-kontseptsiiy> (дата обращения: 25.04.2025). DOI: 10.24866/2311-2271/2021-1/126-136.
3. Корнеева Н.К., Новикова Т.В. Повышение эффективности деятельности организации в современных условиях // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. 2023. № 5. С. 163-168. URL: <http://intjournal.ru/wp-content/uploads/2023/06/Mezhdunarodnyj-ZHurnal-5-2.pdf> (дата обращения: 25.04.2025). DOI: 10.24412/2500-1000-2023-5-2-163-166.
4. Ямалова Р.Д., Старикова К.И., Шарова А.И. Методы повышения конкурентоспособности предприятия // Молодой ученый. 2019. № 21 (259). С. 288-291. URL: <https://moluch.ru/archive/259/59525/> (дата обращения: 25.04.2025).
5. Wu J., Zhao N., Yang T. Wisdom of crowds: SWOT analysis based on hybrid text mining methods using online reviews // Journal of Business Research, 2024. Vol. 171. № 114378. URL: <https://ideas.repec.org/a/eee/jbres/v171y2024ics0148296323007373.html> (дата обращения: 25.04.2025). DOI: 10.1016/j.jbusres.2023.114378.
6. Du Yu.-W., Sun Ya.-L., Chen Q. ANP/GCR-based SWOT method for making group strategic decisions with consensus reaching. Socio-Economic Planning Sciences. 2025. Vol. 98. № 102160. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0038012125000096?via%3Dihub> (дата обращения: 25.04.2025). DOI: 10.1016/j.seps.2025.102160.
7. Phadermrod B., Crowder R.M., Wills G.B. Importance-Performance Analysis based SWOT analysis // International Journal of Information Management. 2019. Vol. 44. P. 194-203. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0038012125000096?via%3Dihub> (дата обращения: 25.04.2025). DOI: 10.1016/j.ijinfomgt.2016.03.009.
8. Lee J., Kim I., Kim H., Kang J. SWOT-AHP analysis of the Korean satellite and space industry: Strategy recommendations for development. Technological Forecasting and Social Change. 2021. Vol. 164. № 120515. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S004016252031341X> (дата обращения: 25.04.2025). DOI: 10.1016/j.techfore.2020.120515.
9. Bell G.G., Rochford L. Rediscovering SWOT's integrative nature: A new understanding of an old framework // The International Journal of Management Education. 2016. Vol. 14 (3). P. 310-326. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S1472811716300398> (дата обращения: 25.04.2025). DOI: 10.1016/j.ijme.2016.06.003.
10. Zhao W., Watanabe Ch., Griffy-Brown C. Competitive advantage in an industry cluster: The case of Dalian Software Park in China // Technology in Society. 2009. Vol. 31 (2). P. 139-149. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0160791X09000335> (дата обращения: 25.04.2025). DOI: 10.1016/j.techsoc.2009.03.008.
11. Lee S., Walsh P. SWOT and AHP hybrid model for sport marketing outsourcing using a case of intercollegiate sport // Sport Management Review. 2011. Vol. 14 (4). P. 361-369. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S1441352310000793> (дата обращения: 25.04.2025). DOI: 10.1016/j.smr.2010.12.003.
12. Bernroider E. Factors in SWOT Analysis Applied to Micro, Small-to-Medium, and Large Software Enterprises: an Austrian Study // European Management Journal. 2002. Vol. 20 (5). P. 562-573. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0263237302000956> (дата обращения: 25.04.2025). DOI: 10.1016/S0263-2373(02)00095-6.
13. Wang J., Cao H. Improving competitive strategic decisions of Chinese coal companies toward green transformation: A hybrid multi-criteria decision-making model // Resources Policy. 2022. Vol. 75. № 102483. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0301420721004918?via%3Dihub> (дата обращения: 25.04.2025). DOI: 10.1016/j.resourpol.2021.102483.
14. Safa M., Shahi A., Haas C.T., Fiander-McCann D., Safa M., Hipel K., MacGillivray S. Competitive intelligence (CI) for evaluation of construction contractors // Automation in Construction. 2015. Vol. 59. P. 149-157. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S092658051500028X> (дата обращения: 25.04.2025). DOI: 10.1016/j.autcon.2015.02.009.
15. Dimitriou D.J., Sartzetaki M.F., Karagkouni A.G. Chapter Three – Strategic Planning and Decision-Making. Managing Airport Corporate Performance, Leveraging Business Intelligence and Sustainable Transition. 2024. P. 47-77. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/B9780443291098000049> (дата обращения: 25.04.2025). DOI: 10.1016/B978-0-443-29109-8.00004-9.
16. Ellis D. Developing a strategic framework of analysis for air transport management. Transportation Research Procedia, 2020. Vol. 51. P. 217-224. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2352146520308802> (дата обращения: 25.04.2025). DOI: 10.1016/j.trpro.2020.11.024.

17. Darmian S.M., Afrasiabi A., Yazdani M. Multi-criteria evaluation of agro-processing industries for sustainable local economic development in East of Iran. *Expert Systems with Applications*, 2023. Vol. 230. № 120607. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0957417423011090?via%3Dihub> (дата обращения: 25.04.2025). DOI: 10.1016/j.eswa.2023.120607.
18. Padmore T., Gibson H. Modelling systems of innovation: II. A framework for industrial cluster analysis in regions // *Research Policy*. 1998. Vol. 26 (6). P. 625-641. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0048733397000383> (дата обращения: 25.04.2025). DOI: 10.1016/j.ijme.2016.06.003.
19. Sun Z., Cai C., Tan Y., Ji Y., Tian G. Corporate ESG performance and competitive strategies from the perspective of financial markets: Strategic significance of firm size // *Finance Research Letters*. 2025. Vol. 77. № 107080. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S1544612325003423> (date of access: 25.04.2025). DOI: 10.1016/j.frl.2025.107080.
20. Kao Ch., Wu W.-Y., Chang W.-Sh., Liu Sh.-T., Huang Ch.-H., Huang Y.-Sh., Wu Ch.-H., Li D.-Ch., Wang I.-L. A business function approach for measuring enterprise competitiveness: An illustration with Taiwanese listed companies // *Asia Pacific Management Review*. 2025. № 100369. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1029313225000156> (date of access: 25.04.2025). DOI: 10.1016/j.apmr.2025.100369.
21. Yang Y., Liu Q., Song J., Zhou M. The influence mechanism of financial shared service mode on the competitive advantage of enterprises from the perspective of organizational complexity: A force field analysis // *International Journal of Accounting Information Systems*. 2021. Vol. 42. № 100525. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S1467089521000270> (date of access: 25.04.2025). DOI: 10.1016/j.accinf.2021.100525.
22. Chotia V., Khoualdi K., Broccardo L., Zafar Yaqub M. The role of cyber security and digital transformation in gaining competitive advantage through Strategic Management Accounting // *Technology in Society*. 2025. Vol. 81. № 102851. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0160791X25000417> (date of access: 25.04.2025). DOI: 10.1016/j.techsoc.2025.102851.

УДК 658.567.1

Л. А. Ишин

Ассоциация проектировщиков «Столичное объединение проектировщиков»
саморегулируемая организация, Москва, e-mail: av103mail@gmail.com

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ПЕРЕРАБОТКИ ПОЛИМЕРНЫХ ОТХОДОВ

Ключевые слова: полимерные отходы, вторичная переработка, логистика сбора отходов, организационно-экономические барьеры, технологические ограничения.

В статье исследуются причины, по которым переработка полимерных отходов остаётся недостаточно развитой, несмотря на признанную экологическую и ресурсную значимость этой сферы. На основе анализа научных публикаций и отраслевых отчётов выделены основные препятствия: неоднородность и загрязнённость собираемого сырья, снижение эксплуатационных свойств при многократной переработке, ограниченные инвестиции в передовые сортировочные линии и химические методы переработки. Отдельное внимание уделено организационным и нормативным факторам: слабая система раздельного сбора, недостаточная вовлечённость потребителей, нестабильный спрос на продукцию и фрагментарное регулирование. Сравнение с практикой Европейского союза демонстрирует, что решающую роль играет совокупность финансовых стимулов и жёстких обязательств производителей, включая депозитные схемы и требования к содержанию. Автором предложены меры, направленные на расширение инфраструктуры сбора, модернизацию перерабатывающих мощностей, усиление экономических рычагов и развитие просветительских программ, что в перспективе должно вывести отрасль на устойчивую траекторию роста и приблизить Россию к экономике замкнутого цикла.

L. A. Ishin

Association of designers "Capital association of designers" self-regulating organization,
Moscow, e-mail: av103mail@gmail.com

ORGANIZATIONAL, ECONOMIC AND TECHNOLOGICAL PROBLEMS OF POLYMER WASTE PROCESSING

Keywords: polymer waste, recycling, waste collection logistics, organizational and economic barriers, technological limitations.

The article examines the reasons why polymer waste recycling remains underdeveloped, despite the recognized environmental and resource significance of this area. Based on an analysis of scientific publications and industry reports, the main obstacles are identified: heterogeneity and contamination of collected raw materials, deterioration of operational properties during repeated recycling, and limited investment in advanced sorting lines and chemical recycling methods. Special attention is paid to organizational and regulatory factors: a weak separate collection system, insufficient consumer involvement, unstable demand for products, and fragmented regulation. A comparison with European Union practices shows that a combination of financial incentives and strict obligations on manufacturers, including deposit schemes and content requirements, plays a decisive role. The author proposes measures aimed at expanding the collection infrastructure, modernizing processing facilities, strengthening economic levers, and developing educational programs, which in the long term should put the industry on a sustainable growth trajectory and bring Russia closer to a circular economy.

Введение

Полимерные материалы стали неотъемлемым элементом современной экономики. По оценкам «Организации экономического сотрудничества и развития» ежегодный мировой выпуск пластмасс превышает 400 млн тонн [1]. Несмотря на накопленный научно-технический потенциал, обращение с полимерными отходами остаётся одной из наиболее острых экологических проблем. По оценкам экспертов, в 2019 году 49,2% было отправлено на по-

лигоны, 19,1% сожжено, и лишь 9% переработано [2]. В 2022 г. доля переработанного пластика составляла порядка 8,9 % от совокупного глобального производства, при этом на долю Европы приходилось 21% мирового производства переработанного пластика (35,5 млн тонн) [3]. Исследования показывают, что без системных изменений к 2050 г. объем полимерных отходов возрастет до 12 млрд тонн [4].

В долгосрочной перспективе рост производства полимеров сопряжен с существен-

ными эколого-климатическими рисками. Ожидается, что годовые выбросы парниковых газов, образующиеся в результате всей цепочки производства, использования и обращения с пластиком, возрастут на 37%, достигнув 3,35 млрд тонн CO₂-экв. уже к 2050 году [5].

Переработка полимерных отходов рассматривается как ключевой инструмент смягчения этих негативных эффектов, однако её развитие сдерживается комплексом технологических и организационных барьеров. В 2023 г. объём переработки пластмасс в России достиг 7,1 млн тонн [6].

Цель исследования. Настоящая статья направлена на систематизацию ключевых организационно-экономических и технологических проблем, препятствующих масштабному внедрению вторичной переработки синтетических полимерных отходов, и на формирование целостного набора рекомендаций по их преодолению.

Методы и материалы исследования

В работе использовались открытые данные российских и зарубежных СМИ, научная литература по теме исследования, а также сводные отчёты Plastics Europe и OECD. Были проанализированы действующие российские и европейские законы и нормативы, касающиеся полимерных отходов. Комплексный анализ проблемы позволил уточнить технологические и организационно-экономические

барьеры и предложить практические меры их устранения.

Результаты исследования и их обсуждение

Классификация полимерных отходов

По способности к вторичной переработке синтетические полимерные отходы условно делятся на термопластичные, термореактивные и эластомерные.

Термопласты. Линейные или разветвлённые макроцепи; многократно переходят в плав при 110-270 °С, что позволяет их механически перерабатывать без изменения химической структуры [7]. Термопласты формируют около 80-85% мирового выпуска пластмасс [8].

Термореактопласты. Сформированные при отверждении трёхмерные сетки, которые при нагреве уже не плавятся, а разрушаются. Поэтому повторная плавка невозможна и механический способ неприменим. Перспективные подходы – гликолиз, каталитическая деполимеризация или пиролиз, позволяющие вернуть мономеры либо получить нефтехимическое сырьё [9–11].

Эластомеры. Вулканизованные каучуки с редкими связями, обеспечивающими высокую упругую деформацию, но полностью исключающие повторное плавление. Основной практический способ утилизации – дробление в резиновую крошку для асфальтовых смесей, покрытий и др., либо переработка изношенных шин в топливо [12,13].

Сравнительная характеристика методов переработки

Метод	Преимущества	Недостатки	Доля применения
Механический	Сохраняет материал в хозяйственном обороте («замкнутый цикл»), экономит сырьё и энергию. Относительно низкие затраты, отлаженные технологии.	Требует сбора и сортировки по типам полимеров. Качество переработанного полимера ниже первичного. Не пригоден для сильно загрязнённых или смешанных отходов. Ограниченное число циклов переработки.	95-99% от всей переработки пластмасс приходится на механический метод.
Химический	Позволяет переработать отходы, непригодные для механического метода.	Высокая энергоёмкость и стоимость процессов. Требует сложных реакторов. Пока методы находятся в стадии развития.	<1% переработки – доля химического метода. Однако ожидается рост к 2030 г. при вводе новых мощностей.
Энергетическая утилизация	Полностью уничтожает отходы, резко сокращая их объём. Позволяет утилизировать любые виды пластика без сортировки.	Не возвращает материал в экономику (линейная утилизация). Зола от сжигания токсична и требует захоронения на специальных полигонах. Возможны выбросы парниковых газов и токсичных соединений.	В Европе доля сжигания высока: до 42% пластиковых отходов в 2020 г. В России пока сжигается малая часть ТКО, но планируется увеличить за счёт ввода новых мусоросжигающих заводов.

Источники: составлено авторами на основе [14–18].

Совокупность технологий переработки полимерных отходов делят на механические, химические и энергетические методы.

Для оценки возможности использовать разные подходы к переработке полимерных отходов необходимо сопоставить их преимущества, недостатки и степень применения на практике (таблица).

В дополнение к перечисленным, развиваются биотехнологические методы разложения пластика (ферментативные), однако пока они не вышли за рамки лабораторных исследований и пилотных установок. Также набирают популярность биоразлагаемые полимеры, способные минерализоваться в компосте, но их распространение пока невелико [19].

Логистика и организация сбора отходов

Успешность переработки полимерных отходов определяется не только технологиями, но и организацией сбора, сортировки и ответственности производителей.

В странах Европейского союза (ЕС) эта цепочка опирается на расширенную ответственность производителя, унифицированную маркировку упаковки и депозитно-залоговые системы. В результате уже к 2022 г. на повторную переработку направлялось 41 % пластиковой упаковки против 38 % десятью годами ранее [20]. Параллельно ведутся исследования по оптимизации логистических сетей, где модели смешанного целочисленного программирования демонстрируют, что укрупнение узлов сбора и переход к мультимодальным перевозкам способны снизить удельные издержки и увеличить объём переработки отходов [21,22].

В Российской Федерации логистическая компонента остаётся узким местом. Из совокупного объёма пластмасс на рынке, лишь 900 тыс. тонн (12 % от общего количества пластиковых отходов страны) приходилось на вторичные полимеры, что является средним мировым показателем, но значительно ниже показателей ЕС [6]. Отсутствие единой национальной системы, единых стандартов маркировки и недостаточная эффективность сортировочных линий предопределяют высокие расходы на транспорт и селекцию вторсырья, что делает переработку невыгодной даже при растущем спросе.

Технологические ограничения переработки полимеров

Неоднородность сырья. Разные виды пластика несовместимы при совместном

плавлении, поэтому требуется тщательная сортировка по типам полимеров [23,24]. В России эффективность мусоросортировочных комплексов пока не позволяет полностью загружать перерабатывающие предприятия всеми видами полимерного вторсырья, и переработчики вынуждены покупать отходы пластика за рубежом. Импорт пластиковых отходов в 2018 году составил 20 млн долл. США [25].

Дегградация полимеров при механической переработке. Повторная переработка пластмасс сопровождается постепенным ухудшением их свойств. При каждом цикле термического переплава происходит сокращение полимерных цепей и накопление дефектов структуры, что приводит к падению прочности, ударной вязкости и других механических характеристик [26]. Например, для полиолефинов отмечено, что при повторной экструзии уже через 2–3 цикла заметно снижается молекулярная масса и прочность материала [27].

Недостаток инвестиций в современные технологии. Для преодоления указанных технологических проблем требуются значительные вложения в инфраструктуру и НИОКР, которые пока остаются ограниченными. Отсутствие достаточного финансирования приводит к тому, что переработка в основном ведётся старыми методами, с невысокой эффективностью. Низкая рентабельность переработки отпугивает инвесторов, а нехватка инвестиций не позволяет поднять эффективность отрасли.

Организационно-экономические барьеры переработки полимеров

Экономическая нецелесообразность. Производство пластика из первичного сырья (нефти) остаётся зачастую более дешёвым вариантом, чем переработка. Так, исследования показывают, что технологические методы химической переработки пластика (включая термохимические процессы) в отсутствие субсидий генерируют низкорентабельный результат [28]. Интенсификация переработки полимерных отходов требует значительных инвестиций в оборудование и логистику, а готовая вторичная продукция часто не конкурентоспособна по цене и качеству из-за дополнительных затрат на очистку и сортировку.

Нестабильный спрос на вторсырьё и сбыт продукции. Рынок вторичных полимеров характеризуется высокой волатильно-

стью. Цены на вторичное сырьё подвержены резким колебаниям, и переработчики часто не уверены, найдётся ли покупатель [29]. В результате, упаковку из вторсырья применяют в основном лидеры отраслей из имиджевых соображений, тогда как массовый рынок остаётся привержен первичному пластику [30]. Низкий платёжеспособный спрос на переработанный пластик снижает потенциал экономики переработки и делает отрасль рискованной для инвесторов.

Отсутствие инфраструктуры сбора и сортировки. Организационной предпосылкой успешной переработки является налаженный сбор отходов у населения и бизнеса. В странах ЕС действуют системы раздельного сбора, депозитные системы для бутылок, контейнерные площадки для разных фракций отходов и пр. Это обеспечивает устойчивый поток относительно чистого и однородного вторсырья на переработку. В России же инфраструктура сбора всё ещё формируется. По данным Минприроды РФ, в стране действует около 80 перерабатывающих заводов полимерных отходов [25], но сырья им не хватает – из 3,6-5 млн тонн образующихся ежегодно отходов на переработку попадает лишь 7-20% [31]. Остальное по большей части захоранивается, поскольку наблюдается недостаток пунктов приёма, раздельных контейнеров и эффективной логистики сбора [32].

Низкая осведомлённость потребителей. Недостаточная информированность и вовлечённость населения остаётся одним из ключевых нефинансовых барьеров, ограничивающих поток чистого сырья в цепочку переработки. Социологические исследования показывают, что, когда население знает правила сортировки и доверяет качеству переработанных изделий, уровень участия в раздельном сборе растёт. В то же время отечественные опросы выявляют, что лишь 20% россиян регулярно сортируют пластик [33,34]. Для решения проблемы необходима интенсификация формирования программ экологического просвещения в школах и ВУЗах. Кроме того, целесообразно использовать и экономические стимулы для населения, например, депозитная система тары, где в цену товара закладывается депозит, который возвращается покупателю при возврате пустой тары, скидки или вознаграждения за сдачу на переработку и др. Без изменения потребительского поведения организационные

усилия по развитию переработки будут существенно затруднены.

Недостаточная нормативно-правовая база. Эффективная переработка синтетических полимеров в мировой практике опирается на жёсткое регулирование, которое создаёт ценовые и правовые стимулы к использованию переработанных материалов. В Европейском союзе действует следующий комплекс мер:

- Платёж 0,8 евро за кг за непереработанные пластиковые упаковочные отходы, взимаемый с государств-членов в структуре бюджета ЕС с 2021 г. [35];

- Национальные налоги на пластик. Например, Испания с 2023 г. взимает 450 евро за тонну за непереработанную пластмассовую тару [36];

- Директива ЕС об ограничении использования пластиковых изделий 2019/904 требует, чтобы пластиковые бутылки из ПЭТ (изделие из полиэтилентерефталата) содержали не менее 25% переработанного пластика, а к 2030 году это содержание должно достичь не менее 30% [37];

- В Германии Закона об упаковке (VerpackG) вводит сборы за переработку упаковок, где сборы будут ниже, если упаковку легко переработать, и выше, если упаковка изготовлена из неперерабатываемых материалов и, соответственно, ее будет трудно переработать [38].

Эти и другие регуляторные меры делают использование вторичных полимеров как экономически, так и юридически выгодным, тем самым стимулируя инвестиции в сортировку, обработку и химическую переработку.

В России сопоставимые механизмы только формируются. Реформа расширенной ответственности производителей (РОП) стартовала лишь в 2024 г. с принятием Федерального закона от 04.08.2023 № 451-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «Об отходах производства и потребления» и отдельные законодательные акты Российской Федерации» и только к 2027 г. предусматривает 100% норматив утилизации упаковки [39].

Отсутствуют и обязательные нормы по минимальной доле вторичного пластика в продукции, а обсуждения налога на первичный пластик и возможных поощрений за использование вторсырья пока не перешли к практической реализации, поэтому большинству производителей легче заплатить небольшой экологический сбор, чем

инвестировать в системы сбора и сортировки отходов или уменьшать долю первичного полимера в своих товарах.

Анализ показал, что развитие переработки пластика в России ограничивают три взаимосвязанных блока факторов: техническое качество сырья, организационная слабость системы сбора и экономическая непривлекательность вторичного материала. Для перехода к устойчивой модели необходим пакет согласованных ряда мер. Государству целесообразно ввести минимальные квоты на содержание вторичного пластика в упаковке и затем поэтапно их повышать. На это прямо указывает результат модели на основе машинного обучения в рамках симуляции Монте-Карло в исследовании [40], где при требовании, чтобы не менее 40 % пластика во всех восьми секторах потребления приходилось на вторичное полимерное сырьё, объём пластиковых отходов к 2050 г. сокращается с 121 до 59 млн тонн, а валовые выбросы парниковых газов снижаются с 3,35 до 2,79 Гт CO₂-экв. При этом следует дифференцировать экологический сбор – чем сложнее переработать упаковку, тем выше платёж, – и одновременно предоставить переработчикам налоговые льготы и субсидии для обновления оборудования. Исследования показывают, что без поддержки НИОКР доля захоронения/сжигания возрастает, тогда как в инвестиции в технологии напрямую наращивают мощность и удешевляют обработку [41].

Требуется также закрепить единые санитарные и технические стандарты, ввести депозитно-залоговый механизм, бонусы за сдачу упаковки и образовательные программы для населения, а также ускорить развёртывание повсеместного раздельного накопления отходов с развитием сети приёмных автоматов для тары в торговых сетях и стандартизировать упаковку и ее компоненты. Целесообразность данных мер демонстрируют выводы международной некоммерческой организации Ellen MacArthur Foundation (EMF). По их расчетам, при сценарии «System Change», с масштабным переходом к повторному использованию в рамках общей инфраструктуры, с вовлечением 40% участников рынка, 95 % возврата потребительских упаковок, позволяющий использовать упаковку около 15 раз и универсальной упаковке, которая может быть использована для любого типа наполнителя, при инвестициях в 6,7 млрд евро,

чистые затраты на многоразовые бутылки сократятся на 21-23%, общие затраты могут стать на 28% ниже, чем для одноразовых, капитальные затраты и операционные расходы сократятся на 65%, а переход от одноразовых ПЭТ-бутылок к многоразовому стеклу может сократить выбросы парниковых газов на 34% и потребление воды на 66% [42].

Для государственных органов управления крайне важно создать стабильную и предсказуемую институциональную среду, в области охраны окружающей среды и управления отходами. Например, в Германии, сумели сохранить высокие показатели доходности и создать благоприятные условия для инвестиций и инноваций. В Германии внедрили свою систему возврата депозитов в 2003 году, инвестировав около 100 миллионов евро в создание инфраструктуры. Ежегодные эксплуатационные расходы при этом составляют около 60 миллионов евро. Однако система приносит около 210 миллионов евро годового дохода от продажи вторичных материалов, что приводит к чистой экономии в размере 150 миллионов евро в год и окупается в течение 3-5 лет благодаря высокому уровню участия населения и эффективной работе системы [43].

Лишь синхронное выполнение указанных мер – улучшение логистики, модернизация технологий, мотивация населения и понятные правила для производителей – позволит сформировать экономически жизнеспособную и экологически эффективную цепочку обращения пластика, приближая страну к полноценной циркулярной модели.

Выводы

В совокупности проведённый в статье анализ подтверждает, что ключевые ограничения российской системы обращения с полимерными отходами носят взаимосвязанный характер и затрагивают качество собираемого сырья, институциональную слабость инфраструктуры и низкую экономическую мотивацию участников рынка. Без одновременного решения технологических, организационных и нормативных вопросов переработка пластика остаётся нерентабельной, а зависимость от первичных полимеров – устойчивой.

Предлагаемый авторами пакет мер формирует взаимодополняющую цепочку сти-

мулов: жёсткие минимальные квоты на долю вторичного пластика и экомодулированный сбор создают рыночный спрос, налоговые льготы и субсидии делают модернизацию мощностей финансово оправданной, единые санитарно-технические стандарты и депозитные механизмы обеспечивают прозрачность правил, тогда как раздельный сбор с сетью приёмных автоматов гарантирует стабильный поток однородного сырья. Опыт зарубежных систем, приведённых в статье, демонстрирует, что именно сочетание нормативной предсказуемости, экономических

стимулов и просвещения населения позволяет быстро повысить долю переработки, снизить экологические риски и открыть новые ниши для инвестиций.

Таким образом, только синхронная реализация перечисленных мер – от стандартизации упаковки и логистики до образовательных программ – способна перевести отрасль из фрагментарного состояния в полноценную циркулярную модель, обеспечивающую как экологическую устойчивость, так и экономическую эффективность на долгосрочном горизонте.

Библиографический список

1. Global Plastics Outlook: Policy Scenarios to 2060 // OECD Publishing. 2022. [Электронный ресурс]. DOI: 10.1787/aa1edf33-en.
2. Gazeau B., Zaman A., Minunno R., Shaikh F. Developing Traceability Systems for Effective Circular Economy of Plastic: A Systematic Review and Meta-Analysis // Sustainability. 2024. Vol. 16. No. 22. P. 9973. DOI: 10.3390/su16229973.
3. Plastics Europe launches Plastics – the fast Facts 2023 // Plastics Europe. 2024. [Электронный ресурс]. URL: <https://plasticseurope.org/media/plastics-europe-launches-the-plastics-the-fast-facts-2023/> (дата обращения: 15.06.2025).
4. Geyer R., Jambeck J.R., Law K.L. Production, use, and fate of all plastics ever made // Science Advances. 2017. Vol. 3. No. 7. P. e1700782. DOI: 10.1126/sciadv.1700782.
5. Pottinger A.S., Geyer R., Biyani N., Martinez C.C., Nathan N., Morse M.R., Liu C., Hu S., de Bruyn M., Boettiger C., Baker E., McCauley D.J. Pathways to reduce global plastic waste mismanagement and greenhouse gas emissions by 2050. Science. 2024. Vol. 386. No. 6726. P. 1168–1173. DOI: 10.1126/science.adr3837.
6. Пост-релиз VI Форума Союза переработчиков пластмасс // Союз переработчиков пластмасс. 2022. [Электронный ресурс]. URL: https://polyprofi.ru/post_reliz_VI_foruma_spp.pdf (дата обращения: 15.06.2025).
7. Khairul Anuar S.Z., Nordin A.H., Nur Husna S.M., Yusoff A.H., Paiman S.H., Md Noor S.F., Nordin M.L., Ali S.N., Nazir Syah Ismail Y.M. Recent advances in recycling and upcycling of hazardous plastic waste: A review. Journal of environmental management. 2025. Vol. 380. P. 124867. DOI: 10.1016/j.jenvman.2025.124867.
8. Houssini K., Li J., Tan Q. Complexities of the global plastics supply chain revealed in a trade-linked material flow analysis // Communications Earth Environment. 2025. Vol. 6. P. 257. DOI: 10.1038/s43247-025-02169-5.
9. Korley L.T.J., Epps T.H., 3rd, Helms B.A., Ryan A.J. Toward polymer upcycling – adding value and tackling circularity // Science. 2021. Vol. 373. No. 6550. P. 66–69. DOI: 10.1126/science.abg4503.
10. Khopade K.V., Chikkali S.H., Barsu N. Metal-catalyzed plastic depolymerization // Cell Reports Physical Science. 2023. Vol. 4. No. 5. P. 101341. DOI: 10.1016/j.xcrp.2023.101341.
11. Clark R.A., Shaver M.P. Depolymerization within a Circular Plastics System // Chemical Reviews. 2024. Vol. 124. No. 5. P. 2617–2650. DOI: 10.1021/acs.chemrev.3c00739.
12. Moreno T., Balasch A., Bartolí R., Eljarrat E. A new look at rubber recycling and recreational surfaces: The inorganic and OPE chemistry of vulcanised elastomers used in playgrounds and sports facilities // Science of The Total Environment. 2023. Vol. 868. P. 161648. DOI: 10.1016/j.scitotenv.2023.161648.
13. Goli V.S.N.S., Singh D.N. Polymer blends manufactured from fresh & landfill mined plastic waste: Are they composites? // Journal of Cleaner Production. 2023. Vol. 426. No. 1. P. 139096. DOI: 10.1016/j.jclepro.2023.139096.
14. Kalali E.N., Lotfian S., Shabestari M.E., Khayatzaheh S. A critical review of the current progress of plastic waste recycling technology in structural materials // Current Opinion in Green and Sustainable Chemistry. 2023. Vol. 40. P. 100763. DOI: 10.1016/j.cogsc.2023.100763.
15. Cafiero L.M., De Angelis D., Tuccinardi L., Tuffi R. Current State of Chemical Recycling of Plastic Waste: A Focus on the Italian Experience // Sustainability. 2025. Vol. 17. No. 3. P. 1293. DOI: 10.3390/su17031293.

16. 90% на свалку: какие проблемы у переработки пластика в России // Национальная ассоциация нефтегазового сервиса. 2021. [Электронный ресурс]. URL: <https://nangs.org/news/ecology/90-na-svalku-kaokie-problemy-u-pererabotki-plastika-v-rossii> (дата обращения: 15.06.2025).
17. Geyer R. Production, use, and fate of synthetic polymers // *Plastic Waste and Recycling*. 2020. P. 13–32. DOI: 10.1016/B978-0-12-817880-5.00002-5.
18. Chemical Recycling in Brief // *Plastics Europe*. 2022. [Электронный ресурс]. URL: <https://plasticseurope.org/knowledge-hub/chemical-recycling-in-brief/> (дата обращения: 15.06.2025).
19. Котова И.Б., Тактарова Ю.В., Цавкелова Е.А. и др. Микробная деградация пластика и пути ее интенсификации // *Микробиология*. 2021. Т. 90, № 6. С. 627–659. DOI: 10.31857/S0026365621060082. EDN: KOXXDG.
20. 41% of plastic packaging waste recycled in 2022 // *Eurostat*. 2024. [Электронный ресурс]. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/web/products-eurostat-news/w/ddn-20241024-3> (дата обращения: 15.06.2025).
21. Wang S., Maravelias C.T. Optimization methods for plastics management supply chain design // *Aiche Journal*. 2024. Vol. 70. No. 8. P. e18464. DOI: 10.1002/aic.18464.
22. Wiman H., Siltaloppi J., Leinonen A. Finding high-impact intervention points for plastic recycling using an exploratory stock-flow model // *Journal of Cleaner Production*. 2023. Vol. 395. No. 44. P. 136396. DOI: 10.1016/j.jclepro.2023.136396.
23. Titone V., Gulino E.F., La Mantia F.P. Recycling of Heterogeneous Mixed Waste Polymers through Reactive Mixing // *Polymers (Basel)*. 2023. Vol. 15. No. 6. P. 1367. DOI: 10.3390/polym15061367.
24. Singh N., Walker T.R. Plastic recycling: A panacea or environmental pollution problem // *Npj Materials Sustainability*. 2024. Vol. 2. No. 1. P. 17. DOI: 10.1038/s44296-024-00024-w.
25. Как устроена сфера переработки пластика в России // АО «Росбизнесконсалтинг». 2022. [Электронный ресурс]. URL: <https://trends.rbc.ru/trends/green/61824ae79a79472af5cd7189> (дата обращения: 15.06.2025).
26. Douiri L., Jdidi H., Kordoghli S., El Hajj Sleiman G. Degradation indicators in multiple recycling processing loops of impact polypropylene and high density polyethylene. *Polymer Degradation and Stability*. 2024. Vol. 219. No. 10. P. 110617. DOI: 10.1016/j.polymdegradstab.2023.110617.
27. Titone V., Botta L., La Mantia F.P. Mechanical Recycling of New and Challenging Polymer Systems: A Brief Overview. *Macromolecular Materials and Engineering*. 2025. Vol. 310. No. 1. P. 2400275. DOI: 10.1002/mame.202400275.
28. Hopewell J., Dvorak R., Kosior E. Plastics recycling: challenges and opportunities // *Philosophical transactions of the Royal Society of London. Series B, Biological sciences*. 2009. Vol. 364. No. 1526. P. 2115–2126. DOI: 10.1098/rstb.2008.0311.
29. Доходные отходы: почему переработка вторсырья в России низкорентабельна // АО «Росбизнесконсалтинг». 2018. [Электронный ресурс]. URL: <https://nsk.rbc.ru/nsk/05/01/2018/59df3cae9a7947a309807d73> (дата обращения: 20.06.2025).
30. Почему переработка должна быть выгодна не только обществу, но и бизнесу // *Экология производства*. 2023. [Электронный ресурс]. URL: <https://news.ecoindustry.ru/2023/12/pochemu-pererabotka-dolzhna-byt-vygodna-ne-tolko-obshhestvu-no-i-biznesu/> (дата обращения: 20.06.2025).
31. Сперанская О., Понизова О., Цитцер О., Гурский Я. Пластик и пластиковые отходы в России: ситуация, проблемы и рекомендации // Международная Сеть по Ликвидации Загрязнителей (International Pollutants Elimination Network). 2021. [Электронный ресурс]. URL: https://ipen.org/sites/default/files/documents/ipen-russia-2021-epa_v1_4q-ru.pdf (дата обращения: 20.06.2025).
32. Abramova N. Analysis of waste management system reform in Russia // *E3S Web of Conferences*. 2021. Vol. 258. No. 4. P. 08014. DOI: 10.1051/e3sconf/202125808014.
33. Shah P., Yang J.Z. When virtue is its own reward: How norms influence consumers' willingness to recycle and reuse. *Environmental Development*. 2023. Vol. 48. No. 02. P. 100928. DOI: 10.1016/j.envdev.2023.100928.
34. Kazan plans to become Russia's ecological capital // *Realnoe Vremya*. 2025. [Электронный ресурс]. URL: <https://realnoevremya.com/articles/8887-kazan-plans-to-become-russias-ecological-capital> (дата обращения: 20.06.2025).
35. Plastics own resource // *European Commission*. 2025. [Электронный ресурс]. URL: https://commission.europa.eu/strategy-and-policy/eu-budget/long-term-eu-budget/2021-2027/revenue/own-resources/plastics-own-resource_en (дата обращения: 20.06.2025).
36. On 1st January 2023, a new special tax on non-reusable plastic packaging also known as the Spanish “Plastic Packaging Tax” came into effect in Spain // *Law Print Pack*. 2025. [Электронный ресурс]. URL: <https://lawprintpack.co.uk/plastic-packaging-tax/plastic-packaging-tax-in-spain/> (дата обращения: 20.06.2025).

37. Single-use plastics // European Commission. 2025. [Электронный ресурс]. URL: https://environment.ec.europa.eu/topics/plastics/single-use-plastics_en (дата обращения: 20.06.2025).
38. Single-use plastics ban and changes to EU packaging recycling fees // Sphera EC4P. 2019. [Электронный ресурс]. URL: <https://sphera.ec4p.com/resources/news/sweden-modulated-plastics-packaging-recycling-fees> (дата обращения: 20.06.2025).
39. Федеральный закон "О внесении изменений в Федеральный закон "Об отходах производства и потребления" и отдельные законодательные акты Российской Федерации" от 04.08.2023 N 451-ФЗ [Электронный ресурс]. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_453992/. (дата обращения: 20.06.2025).
40. Pottinger A.S., Geyer R., Biyani N., Martinez C.C., Nathan N., Morse M.R., Liu C., Hu S., de Bruyn M., Boettiger C., Baker E., McCauley D.J. Pathways to reduce global plastic waste mismanagement and greenhouse gas emissions by 2050. *Science*. 2024. Vol. 386. No. 6726. P. 1168-1173. DOI: 10.1126/science.adr3837.
41. Sun D., Xie D., Jiang P., Xie J., Xu Y., Ren Y. Simulating the Effect of Mixed Subsidy Policies on Urban Low-Value Recyclable Waste in China: A System Dynamics Approach // *International Journal of Environmental Research and Public Health*. 2021. Vol. 18. No. 20. P. 10636. DOI: 10.3390/ijerph182010636.
42. Unlocking a reuse revolution: scaling returnable packaging // Ellen MacArthur Foundation. 2023. [Электронный ресурс]. URL: <https://content.ellenmacarthurfoundation.org/m/791a4013fead211e/original/Unlocking-a-reuse-revolution-Scaling-Returnable-Packaging.pdf> (дата обращения: 24.07.2025).
43. Lakhan C. Evaluating the effectiveness, costs, and challenges of deposit return systems for beverage containers: A meta-analysis // *World Journal of Advanced Engineering Technology and Sciences*. 2024. Vol. 13. No. 01. P. 112–131. DOI: 10.30574/wjaets.2024.13.1.0397.

УДК 338.12

М. С. Мельников

ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова», Москва,
e-mail: melnikov.ms@rea.ru

М. Р. Мудрова

ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова», Москва

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ЗАКУПКИ В УСЛОВИЯХ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ КАК МЕТОД ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Ключевые слова: государственные закупки, субъекты МСП, импортозамещение, аукцион, конкурс, национальный режим, эффективность закупочной политики, корреляционный анализ.

В статье проводится исследование участия субъектов МСП в государственных закупках в условиях импортозамещения. Данная тема актуальна в связи с текущей ситуацией санкционного давления на Россию и необходимостью удовлетворения потребностей государственных учреждений, а также поддержки и развития субъектов малого и среднего предпринимательства в сложившихся условиях. Существование ряда трудностей, которые препятствуют эффективной реализации политики импортозамещения в государственных закупках, также обуславливает необходимость изучения данной темы. На основании информации порталов, посвящённых государственным закупкам, а также нормативных документов, авторы проводят анализ положения субъектов МСП на рынке государственных закупок, выявляют положительные эффекты для участников от реализации данной процедуры, рассматривают проблемы, с которыми сталкиваются заказчики и поставщики, и предлагают способы их решения.

M. S. Melnikov

Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, e-mail: melnikov.ms@rea.ru

M. R. Mudrova

Plekhanov Russian University of Economics, Moscow

GOVERNMENT PROCUREMENT IN THE CONTEXT OF IMPORT SUBSTITUTION AS A METHOD OF SUPPORTING SMALL AND MEDIUM-SIZED BUSINESSES

Keywords: public procurement, SMEs, import substitution, auction, competition, national regime, procurement policy efficiency, correlation analysis.

The article examines the participation of SMEs in public procurement in the context of import substitution. This topic is relevant due to the current situation of sanctions pressure on Russia and the need to meet the needs of government agencies, as well as support and development of small and medium-sized businesses in the current conditions. The existence of a number of difficulties that hinder the effective implementation of import substitution policy in public procurement also necessitates the study of this topic. Based on information from portals dedicated to public procurement, as well as regulatory documents, the authors analyze the position of SMEs in the public procurement market, identify the positive effects for participants from the implementation of this procedure, consider the problems faced by customers and suppliers, and suggest ways to solve them.

Введение

В настоящее время государственные учреждения, в своей закупочной деятельности придерживаются политики импортозамещения, с целью повышения уровня безопасности и независимости страны, а также поддержки и развития отечественного производства, в том числе малого и среднего предпринимательства (далее МСП). Однако, реализация данной политики имеет ряд

сложностей, с которыми сталкиваются как поставщики (МСП), так и заказчики (государственные учреждения). В статье рассмотрены сложившаяся на текущий момент ситуация на рынке B2G, возникшие проблемы и их возможные решения.

Целью исследования является изучение текущей ситуации, связанной с участием субъектов МСП в государственных закупках, оценка выгод МСП и государственных

заказчиков от проведения и участия в процедуре госзакупок, рассмотрение проблем, с которыми сталкиваются участники госзакупок, и предложение путей их решения.

Материал и методы исследования

В исследовании использованы данные с порталов Единой информационной системы в сфере закупок (ЕИС), МСП. РФ., Audit-it.ru, а также информация из нормативных документов: Федеральный закон «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» от 05.04.2013 N 44-ФЗ, Постановление Правительства Российской Федерации №2014 от 03.12.2020, Постановление Правительства РФ № 1128 от 07.07.2021, ГОСТ Р 71198–2023. В ходе работы применялись методы математической статистики, анализ, синтез.

Результаты исследования и их обсуждение

До введения 23 декабря 2024 года национального режима государственные учреждения руководствовались Постановлением Правительства РФ №2014 от 03.12.2020. В нем были закреплены обязательные квоты на приобретение товаров, работ, услуг (ТРУ) отечественного происхождения. В то время доля российских ТРУ в закупках государственных учреждений ежегодно составляла от 40% до 90% в зависимости от вида [3].

В 2022 году некоторые иностранные государства ввели санкции против России, что уменьшило конкуренцию для отечественных компаний, в том числе и МСП. Это привело к появлению национального режима, и с 23 декабря 2024 года государственные учреждения придерживаются политики национального режима. При проведении закупочной деятельности стали приниматься меры, связанные с запретом приобретения определенных иностранных ТРУ и ограничением допуска иностранных поставщиков к участию в конкурентных отборах в пользу компаний-участников из России и Евразийского экономического союза (далее ЕАЭС). В данных условиях иностранные поставщики могут победить в конкурсе только в том случае, если в конкурентном отборе не участвует ни одна компания из России или ЕАЭС, или имеет место одна из ситуаций, которая требует приобретения именно иностранного ТРУ. К последнему относятся ситуации, когда от-

сутствуют отечественные аналоги или необходимы комплектующие к ранее купленному товару определённого бренда [1].

Ниже представлена диаграмма, отражающая общую динамику закупок государственных учреждений за последние пять лет (рисунок 1). Временные отрезки выбраны с целью включения в исследование периода действия национального режима. Информация взята с портала ЕИС.

Согласно данным ЕИС [9], количество закупок демонстрирует плавный и стабильный рост. Также у МСП доля закупок в общей сумме госзаказов имеет тенденцию к увеличению. Это связано с ростом общего числа МСП в России за последние 5 лет на 16% (6,58 млн. предприятий в 2025 году против 5,67 млн. в 2020) [10]. Также положительное влияние оказало постоянное развитие мер поддержки МСП, к которым относятся увеличение обязательного объёма закупок у МСП (с 20% до 2022 года до 25% – после), обязанность заключать сделки в течение 20 дней и уменьшение срока оплаты по договору до 7 рабочих дней. Примечательно, что наибольший рост (на 6,25 п.п. с 50,00% до 56,25%) закупки у МСП демонстрируют именно после внесения соответствующих изменений в Постановление Правительства РФ от 7 июля 2021 г. № 1128 [2].

Все эти факторы положительно повлияли на рост доли закупок у МСП на протяжении рассматриваемого периода.

Согласно линии тренда, доля закупок у МСП в общем объёме государственных закупок будет демонстрировать рост и в будущие периоды. Аппроксимация более 0,8 указывает на высокую достоверность прогноза.

В условиях медленно растущего количества закупок их стоимость демонстрирует резкий рост после 2022 года (рисунок 2). Это связано с тем, что не все отечественные компании, работающие на иностранных сырье и комплектующих, были готовы сразу от них отказаться. В связи с этим компаниям пришлось организовывать параллельный импорт сырья и материалов. Компании, желающие наладить собственное производство комплектующих также понесли крупные капитальные затраты. Также в отсутствии иностранных аналогов существенно вырос спрос на товары отечественных производителей (например, за 2023 год цены на российское программное обеспечение увеличились на 10-20%) [6]. Все это повлияло на рост цен на товары российских компаний.

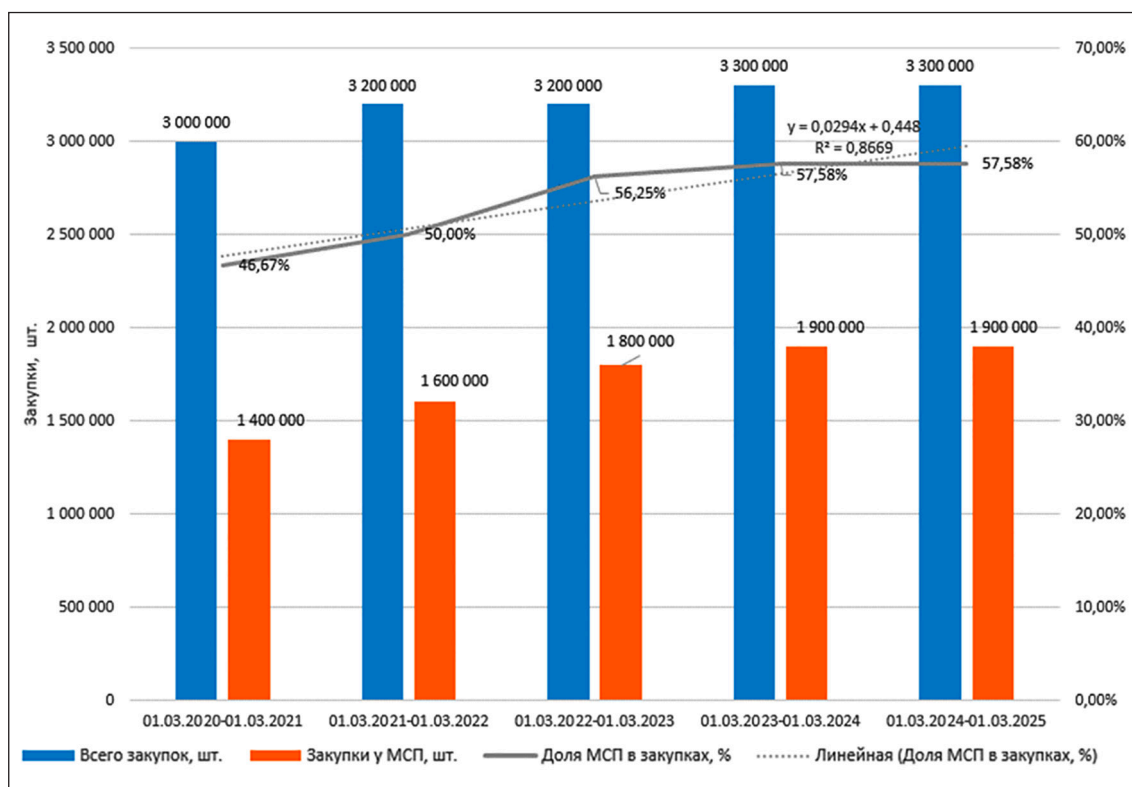


Рис. 1. Динамика количества госзакупок и доли МСП в них в период с 01.03.2020 по 01.03.2025
Источник: составлено авторами по материалам [9]

Стабильно растущая доля закупок у МСП в количественном и стоимостном выражении показывает резкие колебания. Несмотря на поддержку со стороны государства субъекты МСП на протяжении долгого времени продолжали испытывать на себе негативные последствия пандемии. В период с 01.03.2021 по 01.03.2022 закрылись порядка 724 компаний. Остальные испытывали финансовые трудности и не были готовы выполнять объёмные контракты. Поэтому доля закупок у МСП в этот временной отрезок составила всего 35,11%.

С 01.03.2022 по 01.03.2023 доля закупок у МСП резко возросла до 63,06%. К этому привели рассмотренные выше меры поддержки МСП и санкции против России 2022 года. Но после 01.03.2023 наблюдается снижение доли закупок у МСП и достижение ею практически пандемийного уровня – 36,92%. Причиной падения доли стали подорожавшие в 2023 году кредиты для предпринимателей. По сравнению с предыдущим 2022 годом прирост кредитных ставок составил 4,71 п.п. для краткосрочных и 5,65 п.п. для долгосрочных кредитов. В 2024 году прирост ставок составил

9,59 п.п. для краткосрочных и 4,38 п.п. для долгосрочных кредитов, а ставки достигли исторических максимумов – 24,21% для краткосрочных и 19,92% для долгосрочных кредитов [7]. Также с 2023 года обострилась практика демпинга со стороны участников конкурентного отбора, который может привести к снижению качества ТРУ поставщиков. Компании, стремясь сократить свои расходы, могут применять более дешёвые и устаревшие технологии, использовать материалы низкого качества, сокращать штат сотрудников, обеспечивающих клиентский сервис, не соблюдать экологические стандарты. Из-за этого заказчик рискует получить ТРУ отличающиеся недолговечностью, отсутствием достаточного уровня безопасности в применении, не выполнении в должной мере своего функционального предназначения.

Далее на примере одного государственного учреждения рассмотрены доли его закупок у МСП при проведении отбора в форматах аукциона и конкурса. Доля закупок учреждения у МСП в отборе в формате аукциона, стабильно высокая (70,00% – 83,54%) (рисунок 3).

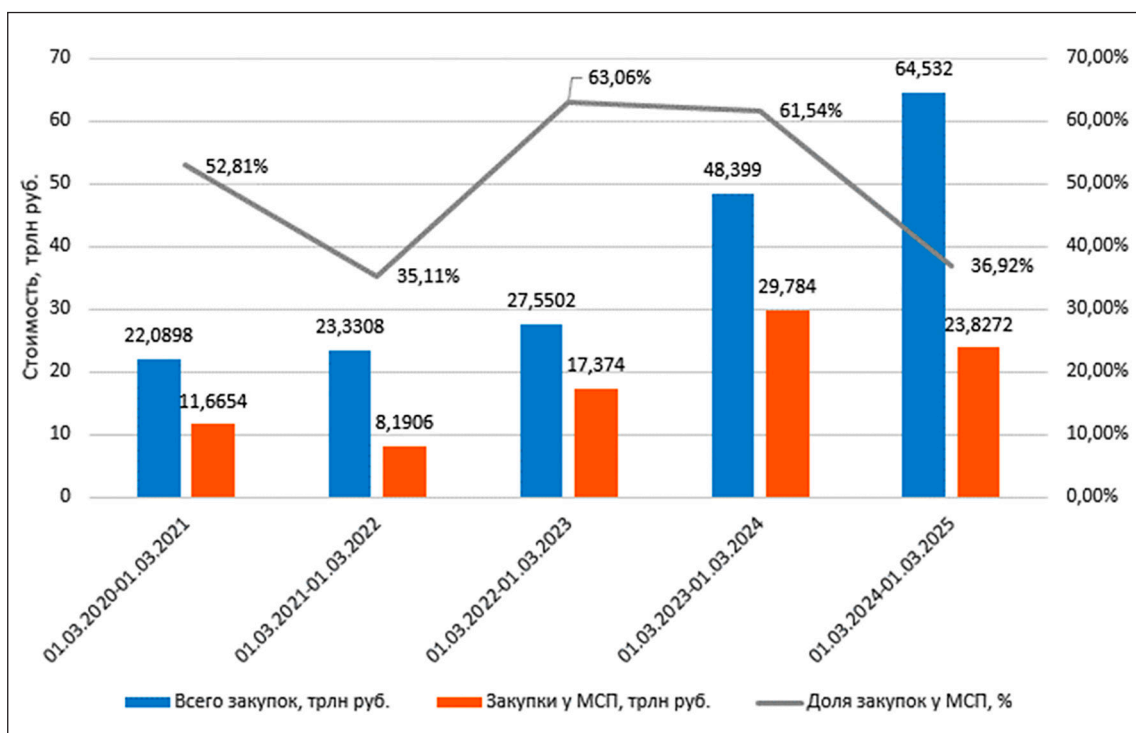


Рис. 2. Динамика стоимости госзакупок и доли МСП в них в период с 01.03.2020 по 01.03.2025
Источник: составлено авторами по материалам [9]

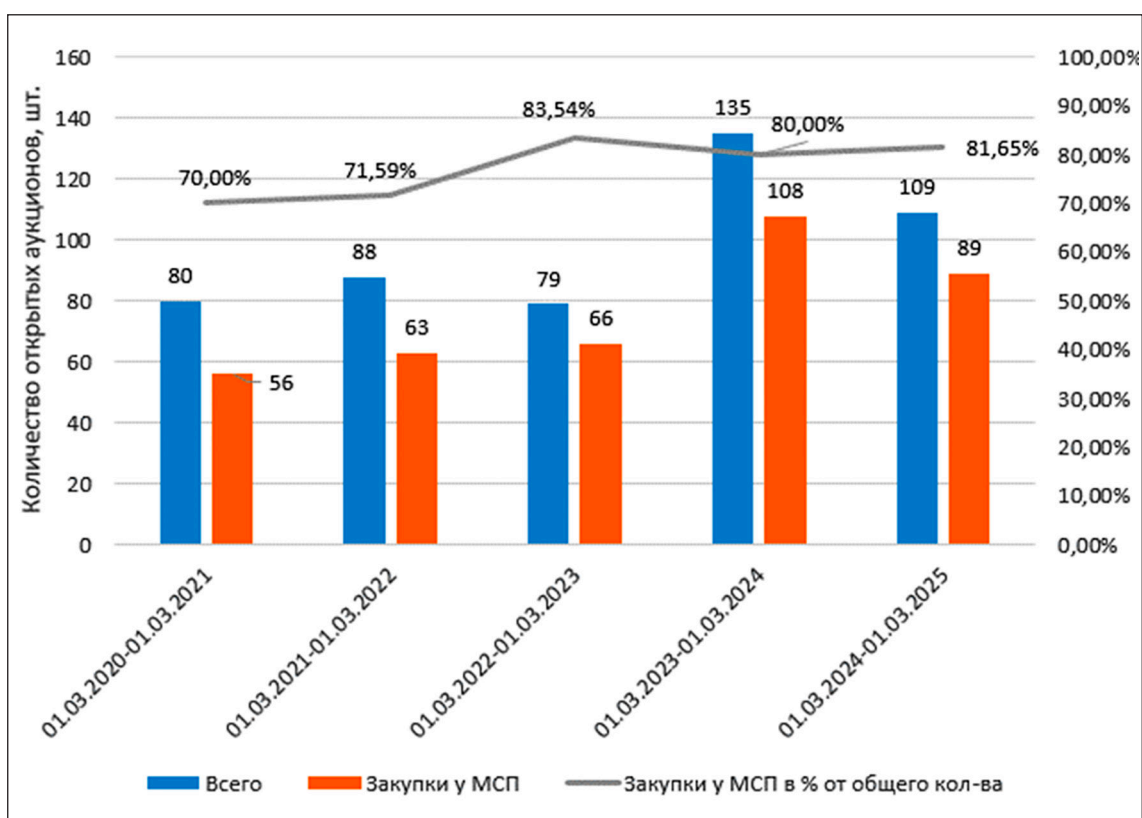


Рис. 3. Динамика количества открытых аукционов государственного учреждения и доли МСП в них в период с 01.03.2020 по 01.03.2025
Источник: составлено авторами по материалам [9]

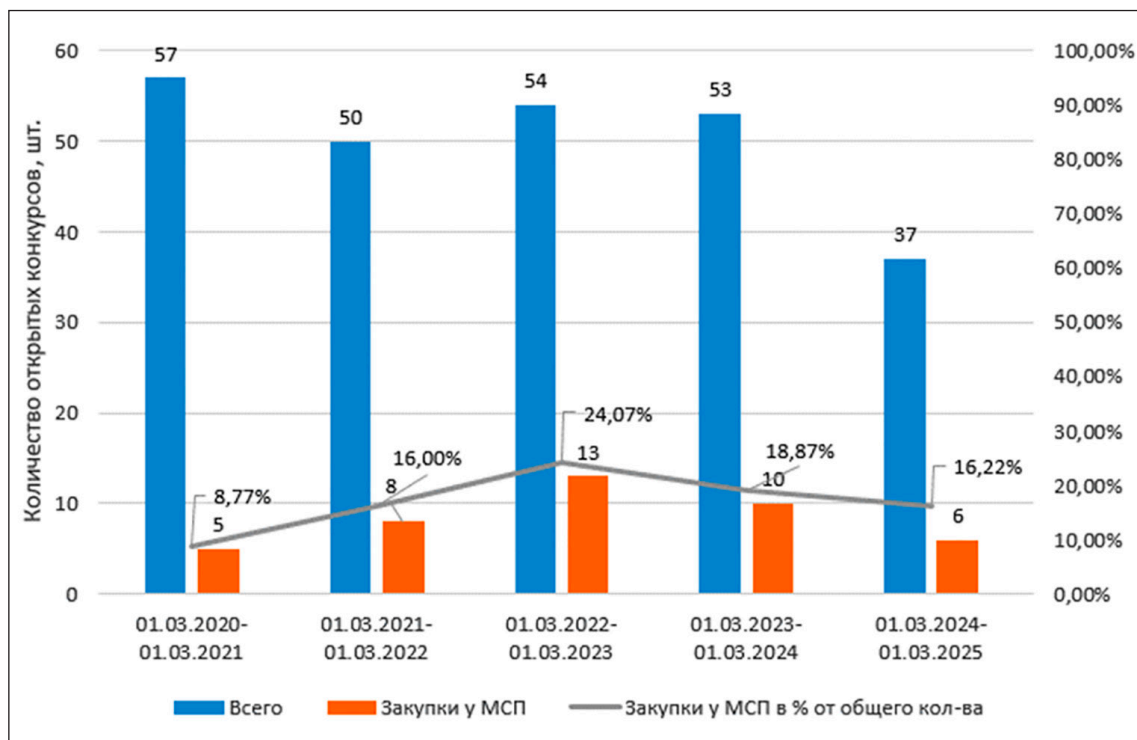


Рис. 4. Динамика количества открытых конкурсов государственного учреждения и доли МСП в них в период с 01.03.2020 по 01.03.2025
Источник: составлено авторами по материалам [9]

Доля закупок учреждения у МСП в открытых конкурсах стабильно низкая (рисунки 4), даже при условии того, что оно совершает мало закупок (0-10% от общего количества конкурсов за год) на сумму, при которой существует законодательный запрет на участие МСП (более 20 млн. руб.). Наибольшего значения (24,07%) доля закупок у МСП достигла в период с 01.03.2022 по 01.03.2023 на фоне введения новых мер поддержки и санкционного давления на Россию. Позже она снова стала демонстрировать снижение.

На основании вышеперечисленного, следует вывод, что поставщики, относящиеся к МСП, конкурентоспособнее при участии в аукционах, чем в конкурсах. Причина может заключаться в том, что заказчики при конкурсном отборе, чаще отдают предпочтение крупным компаниям, которые могут выглядеть более опытными и надёжными по сравнению с МСП. В таких случаях существует риск субъективности отбора.

Проблемой всех государственных учреждений также является увеличение числа недобросовестных поставщиков. Так, с 01.03.2024 по 01.03.2025 в реестр недо-

бросовестных поставщиков (далее РНП) были включены 16 000 компаний – рекордное количество за пять лет (рисунок 5). В 43,94% случаев компании попадали в РНП самостоятельно желая расторгнуть контракт по причине понимания того, что в силу определённых причин не смогут его исполнить. В 56,06% случаев контракт расторгала сторона заказчика, так как не была удовлетворена качеством предоставляемых ТРУ и соблюдением пунктов договора [9]. Само обострение проблемы качества и добросовестности со стороны поставщиков в данный момент связана с вынужденным переходом государственных учреждений на отечественные ТРУ и отказ от проверенных иностранных контрагентов.

На данный момент существует задача привлечения большего числа субъектов МСП для участия в государственных закупках. С увеличением конкуренции заказчики смогут получать более качественные ТРУ по оптимальным ценам.

В целях проверки этой гипотезы, были изучены данные по 60 последним закупкам рассматриваемого выше учреждения на портале ЕИС. Были рассмотрены начальные и договорные цены закупок, и вы-

числен процент изменения цены. Далее был рассчитан коэффициент корреляции Спирмена между полученными процентами и числом участников каждой закупки. Результат составил 0,82, что по шкале Чеддока свидетельствует о сильной связи переменных. Таким образом, действительно, чем больше участников закупки, тем ниже договорная цена.

Следует отметить, что при участии в закупках одного поставщика не только не происходило снижения цены, напротив, в некоторых случаях договорная цена была выше начальной, и разница достигала 1037,14%.

На основании вышеперечисленного можно сделать вывод, что увеличение количества МСП участвующих в закупках выгодно для заказчиков с точки зрения получения оптимального соотношения цены и качества.

Участие в госзакупках положительно влияет и на самих субъектов МСП. Однако, на сегодняшний день не существует единой методики оценки влияния участия в госзакупках на финансовое состояние компании. Поэтому в целях доказательства своей гипотезы

авторы провели собственное исследование с использованием методов математической статистики, в частности коэффициента ранговой корреляции Спирмена, позволяющего определить тесноту и направление связи между разными показателями. Были изучены данные по 46 компаниям, оказывающим услуги в сфере лифтового сервиса в Москве и являющимися субъектами МСП. Половина из них принимает участие в госзакупках, вторая половина – не принимает. Были найдены средние значения по таким показателям, как активы, выручка, чистая прибыль, а также медианные значения по показателям рентабельности ROS, ROE, ROA по каждому виду компаний за 2024 год (таблица). Все изученные показатели у МСП с госзакупками выше, чем у МСП без госзакупок.

Чтобы убедиться, что более высокие значения показателей действительно связаны с участием в госзакупках, был рассчитан коэффициент Спирмена для каждого пункта у МСП с госзакупками. Корреляция устанавливалась с величиной выполненных каждой компанией госзакупок за год в млн. руб.

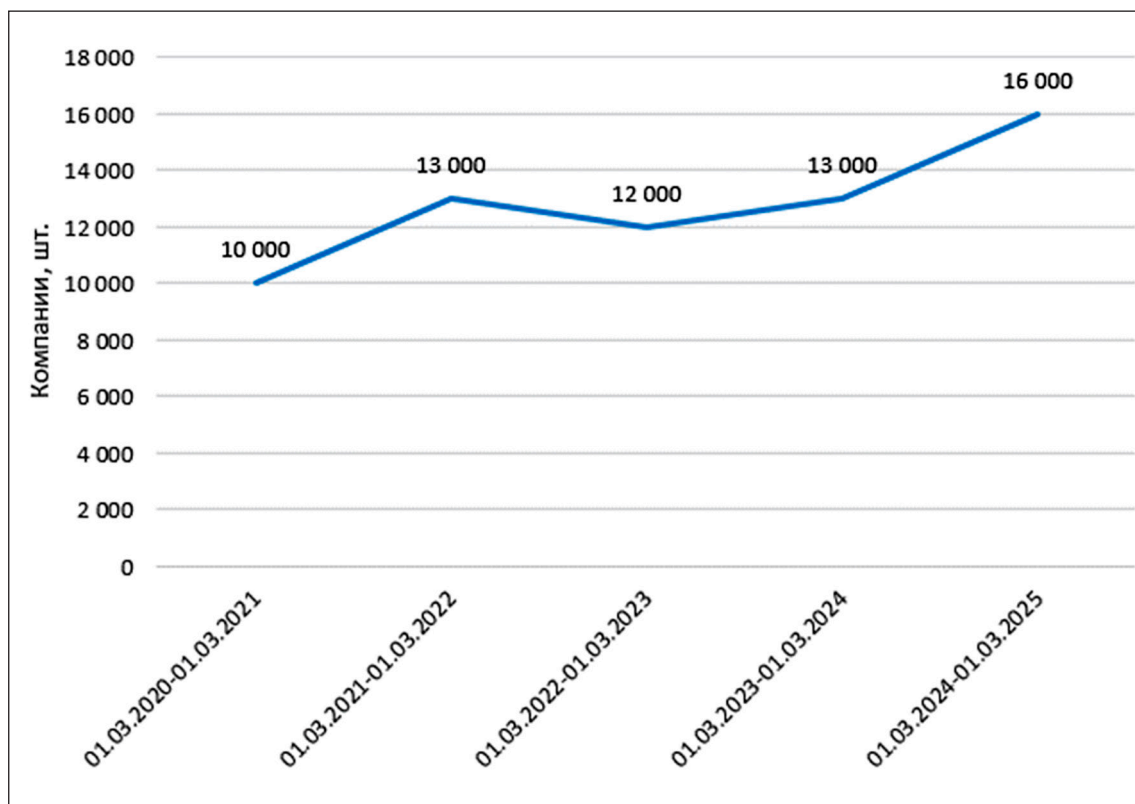


Рис. 5. Динамика количества компаний, включённых в РНП, в период с 01.03.2020 по 01.03.2025
Источник: составлено авторами по материалам [9]

Сравнение показателей деятельности субъектов МСП,
участвующих и не участвующих в госзакупках

Показатель	МСП с госзакупками	МСП без госзакупок
Активы, млн руб.	128,073	26,955
Выручка, млн руб.	134,001	31,212
Чистая прибыль, млн руб.	16,554	2,320
ROS, %	13,3	5,3
ROE, %	46,2	21,3
ROA, %	23,2	6,1

Источник: составлено авторами по материалам [11].

В результате расчета, было выявлено существование слабой положительной связи по шкале Чеддока между объемом госзакупок и величиной выручки (коэффициент корреляции равен 0,34), чистой прибыли (0,34) и ROS (0,30). Это свидетельствует о том, что участие в госзакупках положительно влияет на величину выручки, чистой прибыли и ROS субъектов МСП. Связано это с тем, что государственные заказчики создают дополнительный объем спроса при том, и участие в госзакупках не требует существенных затрат, которые необходимы на коммерческом рынке (например, маркетинговых затрат). Слабый характер связи может быть обусловлен малым размером выборки, а также тем, что госзакупки являются лишь одним из многих факторов, оказывающих влияние на величину данных показателей.

Участие в госзакупках также положительно влияет на репутацию компании с точки зрения потенциальных контрагентов. Существует Индекс деловой репутации, одной из составляющих частей которого является фактор «Имидж». Он включает в себя выполненные качественно и вовремя заказы. Оценка производится по формуле:

$$\text{баллы участника по критерию} = \\ = (X_{\max} - X_i) \times 100 / (X_{\max} - X_{\min}),$$

где $X_{\max}$ – максимальное значение характеристики, представленное в заявках;

X_i – значение характеристики участника закупки;

$X_{\min}$ – минимальное значение характеристики, представленное в заявках [5].

Каждая успешно выполненная закупка приносит баллы компании в Индексе деловой репутации и повышает шанс получения следующих заказов. Несмотря на это, не все МСП готовы принимать участие в госзакуп-

ках, так как существует ряд проблем, с которыми они сталкиваются, пытаясь выйти на B2G рынок. Среди них:

- необходимость оформления документов,
- проведение платных экспертиз для доказательства отечественного происхождения товара,
- недоверие честности отбора,
- страх попасть в РНП,
- нераспространённость практики предоплат,
- уверенность в собственной недостаточной квалификации для участия в госзакупках,
- возможные сбои в электронных системах во время торгов [8].

Решение этих проблем может изменить отношение предпринимателей к участию в госзакупках в положительную сторону и, как результат, увеличить конкуренцию на данном рынке. Это, в свою очередь, приведет к получению дополнительных выгод, как заказчиками, так и большим количеством субъектов МСП.

Для того, чтобы сделать процесс оформления документов более простым, следует создать единый пакет документов, необходимых для участия в конкурентных отборах, с возможностью предпринимателям оформить на него дистанционно заказ на портале Госуслуг. Впоследствии заказчик сможет в назначенный день забрать все документы в удобное для него отделение МФЦ или получить в электронном виде.

Еще одной проблемой участия в госзакупках является требование проведения дорогостоящих экспертиз. Цена за экспертизы для доказательства российского происхождения ТРУ начинается в среднем от 25–30 тыс. руб. за один товар [4]. Чтобы решить проблему с необходимостью круп-

ных затрат на проведение экспертиз, следует установить льготные тарифы для субъектов МСП. Вследствие этого выход на рынок государственных закупок окажется более доступным для небольших и недавно образованных компаний.

Еще одну проблему – проблему недоверия честности отбора можно решить созданием в ЕИС общедоступного портфолио на каждого участника. Портфолио может включать в себя характеристику поставщика, статистику выполнения заказов, награды, отзывы контрагентов. У каждого участника будет формироваться рейтинг с учетом данных в портфолио. В качестве основы для расчёта показателей можно использовать формулу, упомянутую выше при рассмотрении Индекса деловой репутации. Данный рейтинг должен учитываться при выборе поставщиков в формате открытого конкурса, в котором субъекты МСП на сегодняшний день часто уступают крупным компаниям.

Чтобы снизить страх поставщиков попасть в РНП, следует смягчить условия для субъектов МСП. Необходимо рассмотреть возможность включения предпринимателя в РНП только после второго нарушения, а после первого присваивать специальную отметку, влекущую определённые санкции: заключение договора со скидкой, требование дополнительных гарантий выполнения заказа. Отметка может быть снята после качественного исполнения n-ого количества договоров.

Отсутствие предоплаты заставляет компании брать кредиты, проценты по которым на сегодняшний день высокие, или отказываться от участия в госзакупках. Для решения данной проблемы стоит предоставлять авансы для МСП, в размере, который запрашивает компания на реализацию заказа, предъявляя доказательства необходимости данного объёма затрат.

Для предпринимателей, которые считают, что они недостаточно квалифицированы для участия в закупках, следует записать

видеоинструкции с подробной информацией о порядке проведения данных процедур, требованиях к их участникам и возможностях выполнения этих требований, в том числе предложенных выше льготах и послаблениях. Видеоинструкции можно разместить на платформах ЕИС и МСП.РФ.

Чтобы минимизировать риски сбоев в электронных системах во время торгов, стоит увеличивать время проведения процедуры в периоды пиковых нагрузок (октябрь-декабрь).

Выводы

Проведённый анализ показал, что на протяжении последних пяти лет число госзакупок в количественном и стоимостном выражении стабильно растёт. Однако, доля участия субъектов МСП в них подвержена резким колебаниям под воздействием ряда положительных и отрицательных факторов. Субъекты МСП не демонстрируют достаточную конкурентоспособность при отборе в формате открытого конкурса, что указывает на проблему субъективности при выборе поставщиков. Кроме того, существует проблема увеличения числа предпринимателей, включённых в РНП. В настоящее время необходимо привлекать как можно большее число новых участников государственных закупок. Это поможет государственным учреждениям удовлетворить свои потребности оптимальным образом и поддержать развитие малого и среднего бизнеса. Для того, чтобы сделать участие в государственных закупках более привлекательным для потенциальных поставщиков, следует решить проблемы, которые заставляют предпринимателей отказываться от участия в подобных процедурах. Предложенные меры помогут сделать участие в госзакупках более простым и менее рискованным для субъектов МСП, а государственные заказчики смогут получить более выгодные предложения в условиях растущей конкуренции.

Библиографический список

1. Федеральный закон «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» от 05.04.2013 N 44-ФЗ (в ред. Федеральных законов от 26.12.2024 N 494-ФЗ) [Электронный ресурс]. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_144624/ (дата обращения: 24.05.2025).

2. Постановление Правительства РФ от 07.07.2021 N 1128 «О внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации по вопросам участия субъектов малого и среднего предпринимательства в закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц и признании утратившими силу отдельных положений некоторых актов Правительства Российской Федерации» [Электронный ресурс]. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_390055/ (дата обращения: 24.05.2025).
3. Постановление Правительства РФ от 03.12.2020 N 2014 «О минимальной обязательной доле закупок российских товаров и ее достижении заказчиком» (в ред. Постановлений Правительства от 26.06.2024 N 858) [Электронный ресурс]. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_370114/ (дата обращения: 24.05.2025).
4. Постановление ТПП РФ от 25.06.2020 N 435-47 (ред. от 02.04.2024) «Об утверждении Методики определения размера платы за проведение экспертизы по определению страны происхождения товара (с составлением акта экспертизы) для целей оформления сертификатов о происхождении товара» https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_360664/ [Электронный ресурс]. URL: (дата обращения: 24.05.2025).
5. ГОСТ Р 71198–2023. Индекс деловой репутации субъектов предпринимательской деятельности (ЭКГ-рейтинг). Методика оценки и порядок формирования ЭКГ-рейтинга ответственного бизнеса. М.: Российский институт стандартизации, 2024. 42 с.
6. Исакова Т., Королёв Н. Подорожание по полной программе // Газета «Коммерсантъ». 2024. № 9. 19 января. Стр. 1.
7. Арзуманов И. Малый и средний бизнес кредитуют в среднем мало // Эксперт. 2025. 22 февраля. URL: <https://expert.ru/finance/malyu-i-sredniy-biznes-kredituyut-v-srednem-malo/> (дата обращения: 24.05.2025).
8. Осипова И. Исследование Бизнес-секретов: как изменились госзакупки для МСП в 2024 году // Бизнес-секреты. 2024. 4 сентября. [Электронный ресурс]. URL: https://secrets.tbank.ru/trendy/izmeneniya-v-goszakupkah/?utm_referrer=https%3A%2F%2Fyandex.ru%2F (дата обращения: 24.05.2025).
9. Официальный сайт Единой информационной системы в сфере закупок [Электронный ресурс]. URL: <https://zakupki.gov.ru/epz/main/public/home.html> (дата обращения: 24.05.2025).
10. Численность МСП в России обновила рекорд и превысила 6,7 млн // МСП.РФ. 2025. 29 апреля. [Электронный ресурс]. URL: <https://xn--11agf.xn--p1ai/services/news/detail/chislennost-msp-v-rossii-obnovila-rekord-i-prevysila-6-7-mln/> (дата обращения: 24.05.2025).
11. Audit-it.ru. Бухгалтерский учёт. Налоги. Аудит. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.audit-it.ru/?ysclid=mb6xt5iaqa739780997> (дата обращения: 24.05.2025).

УДК 336.02

Х. М. Мусаева

ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»,
Москва, e-mail: zavazatm17@gmail.com.

Р. М. Магомедова

ФГБОУ ВО «Дагестанский государственный университет», Махачкала

АНАЛИЗ СОВРЕМЕННЫХ ТЕНДЕНЦИЙ ПОСТУПЛЕНИЙ НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ ОРГАНИЗАЦИЙ В БЮДЖЕТЫ СУБЪЕКТОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Ключевые слова: налог на прибыль организаций, бюджеты субъектов Федерации, механизм распределения, регионы, положительные и отрицательные эффекты, налоговые новации, малый и средний бизнес.

В статье исследованы современные тенденции изменения поступлений налога на прибыль организаций, как в части его места и роли в формировании доходов бюджетов субъектов Российской Федерации, так и с позиции реализации естественного стимулирующего потенциала в контексте совершенствования механизма его взимания. Показан наметившийся тренд на снижение фискальной значимости налога на прибыль в доходах бюджетов субъектов Федерации и рост его централизации. Проанализирована динамика варьирования поступлений налога на прибыль в бюджетах разных уровней. Выявлена тенденция роста разрыва в мобилизации налога на прибыль организаций в региональные бюджеты. Раскрыты новации по налогу на прибыль организаций, выделены их позитивные стороны и вероятные риски усиления отрицательных эффектов на состояние экономик субъектов Федерации. Предложены комплексные меры, направленные на смягчение отрицательных эффектов налоговых новаций на развитие наиболее чувствительных отраслей региональной экономики, включая рекомендации по налоговому стимулированию инвестиционной и инновационной активности субъектов среднего и малого предпринимательства.

Kh. M. Musaeva

Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow,
e-mail: zavazatm17@gmail.com

R. M. Magomedova

Dagestan State University, Makhachkala

ANALYSIS OF CURRENT TENDENCIES OF TAX REVENUES FROM ORGANIZATIONS PROFIT IN THE BUDGETS OF SUBJECTS OF THE RUSSIAN FEDERATION

Keywords: corporate income tax, regional budgets, distribution mechanism, regions, positive and negative effects, tax innovations, small and medium-sized businesses.

The article analyzes current trends in changes in the income tax of organizations, both in terms of its place and role in generating revenues for the budgets of the constituent entities of the Russian Federation, and from the perspective of realizing its natural incentive potential in the context of improving the mechanism for its collection. The article identifies a trend towards a decrease in the fiscal significance of the income tax in the revenues of the constituent entities of the Federation. The article demonstrates the dynamics of variations in the income tax revenues of different levels. The article identifies a trend towards an increase in the gap in the mobilization of the income tax of organizations in regional budgets. The article analyzes the innovations in the corporate income tax, highlighting their positive aspects and potential risks of increasing the negative effects on the economies of the constituent entities of the Russian Federation. The authors propose comprehensive measures aimed at mitigating the negative effects of tax innovations on the development of the most sensitive sectors of the regional economy, including recommendations for recommendations on tax incentives for investment and innovation activity by medium-sized and small businesses.

Введение

Налог на прибыль организаций – широко распространенный в мировой практике прямой налог, взимаемый с финансового результата деятельности компаний. Объемы поступлений данного налога напрямую зависят от конечных финансовых результатов деятельности компаний и находятся в прямой пропорциональной зависимости от получаемой прибыли.

В современных условиях налог на прибыль организаций играет важную роль в налоговой системе российского государства. При этом данный налог является одним из значимых налогов в отечественной практике, как фискальном, так и в регулирующем отношении. В целях реализации регулирующих возможностей налога на прибыль организаций, на федеральном и региональном уровнях действуют различные формы налоговых льгот и преференций: от инвестиционных вычетов, ускоренной амортизации и амортизационной премией до нулевых ставок налога прибыль в особых экономических зонах и в территориях опережающего социально – экономического развития. Налог на прибыль организаций – важнейший источник формирования доходов бюджетов субъектов Российской Федерации. Однако, его роль существенно различается в зависимости от специализации и состояния экономик регионов, предусмотренных на территориальном уровне льгот и преференции по налогу.

Актуальные вопросы налогообложения прибыли хозяйствующих субъектов в условиях Российской Федерации анализируются в работах различных авторов. Так, профессор О.В. Мандрощенко исследует налоговые риски, возникающие при исчислении налога на прибыль и предлагает пути их минимизации [7]. Известный ученый В.В. Пансков раскрывает ключевые цели реформирования налога на прибыль организаций в современных условиях [11]. Исследовали Н.И. Кичко, А.В. Ложникова, Р.А. Эльмурзаева и О.В. Куделина рассматривают вопросы оптимального распределения налога на прибыль, мобилизуемых с крупнейших российских компаний, между федеральным центром и регионами [5]. Профессор Л.И. Гончаренко оценивает налоговые преференции по налогу на прибыль, раскрывает их значение в социально – экономическом развитии страны [4].

В научной публикации И.В. Оробинская и М.В. Пыльцина анализируют проблемные аспекты исчисления налога на прибыль, с учетом специфики экономической деятельности субъектов бизнеса [10].

Несмотря на безусловную значимость проведенных перечисленными авторами исследований, следует отметить, что в современных условиях усиливаются риски утраты налогом на прибыль организаций фискальной роли в источниках доходов территориальных бюджетов. Данный фактор в значительной степени обуславливает необходимость продолжения исследований, направленных на выявление путей наиболее полной реализации потенциала налога на прибыль организаций. В условиях глобальных вызовов и внесенных с 2025 г. изменений в российское налоговое законодательство, прежде всего увеличения размера базовой ставки налога на прибыль, усиливаются риски роста негативных тенденций, сдерживающих развитие российской экономики в целом, в том числе субъектов Федерации, что требует выявления актуальных путей их устранения. Данная публикация направлена на решение обозначенных проблем, пока еще недостаточно исследованных в отечественных научных трудах.

Основная цель данного исследования – анализ и оценка тенденций изменений поступлений налога на прибыль организаций в региональные бюджеты, выявление путей нивелирования возможных отрицательных эффектов влияния налоговых изменений на развитие экономик субъектов Российской Федерации.

Материалы и методы исследования

В процессе исследования автором были использованы методы индукции и дедукции, структурного и факторного анализа, экспертных оценок, методы сравнения, группировки и выборки, анализа и обобщения научных подходов.

Информационной базой исследования послужили научные и обзорные статьи по теме исследования, монографии, статистические данные из официальных отчетов Министерства финансов Российской Федерации, Федеральной службы государственной статистики, Федеральной налоговой службы России, Министерства финансов Республики Дагестан.

Результаты исследования и их обсуждение

В современных условиях, несмотря на действие масштабных экономических санкций и ограничений со стороны недружественных стран в отношении нашей страны, доходы сводного российского бюджета демонстрируют рост. Отечественная экономика в короткие сроки, смогла приспособиться к изменившимся условиям, о чем свидетельствуют темпы роста ВВП. Так, по уточненным данным Росстата, в 2023 г. по отношению к 2022 г. рост ВВП (в сопоставимых ценах) составил 4,1%. В 2024 г. по отношению к 2023 г. рост ВВП также составил 4,1%, и это несмотря на ранее прогнозируемое недружественными странами существенное снижение данного показателя в России. Увеличению производства ВВП в России способствовали интенсивный рост в обрабатывающей промышленности, увеличение объема добавленной стоимости в сферах информации и связи, цифровых услуг, гостиниц и ресторанов. При этом налоговые доходы консолидированного бюджета Российской Федерации за 2023 г. выросли по сравнению с 2022 г. на 7,7%, а в 2024 г. по сравнению с 2023 г. на 20,1% (табл. 1), что в целом свидетельствует о позитивных экономических тенденциях и эффективной фискальной политике. Сравнительные данные о темпах изменений объемов налоговых доходов консолидированного бюджета Российской Федерации за 2023 – 2024 гг. демонстрирует табл. 1.

Комплексные меры, принятые на федеральном и региональном уровнях по под-

держке развития предпринимательской деятельности, привели к увеличению деловой активности компаний, росту количества зарегистрированных организаций, и как следствие – к заметному увеличению налоговых поступлений во все уровни бюджетов. Контрольная, разъяснительная и профилактическая работа налоговых органов стала более эффективной, улучшились меры борьбы с уклонением от уплаты, что также способствовало росту налоговых поступлений в консолидированный бюджет РФ.

Как видно из данных таблицы 1, большая часть налоговых доходов поступает в федеральный бюджет. Так, в общем объеме поступлений в консолидированный бюджет Российской Федерации в 2024 г. удельный вес налоговых платежей, зачисляемых в федеральный бюджет составил 57%, в консолидированные бюджеты субъектов Российской Федерации – 43%. При этом поступления в федеральный бюджет в 2024 г. по сравнению 2023 г. увеличились на 26,1%, а в консолидированные бюджеты субъектов РФ на 13,0% (табл. 1).

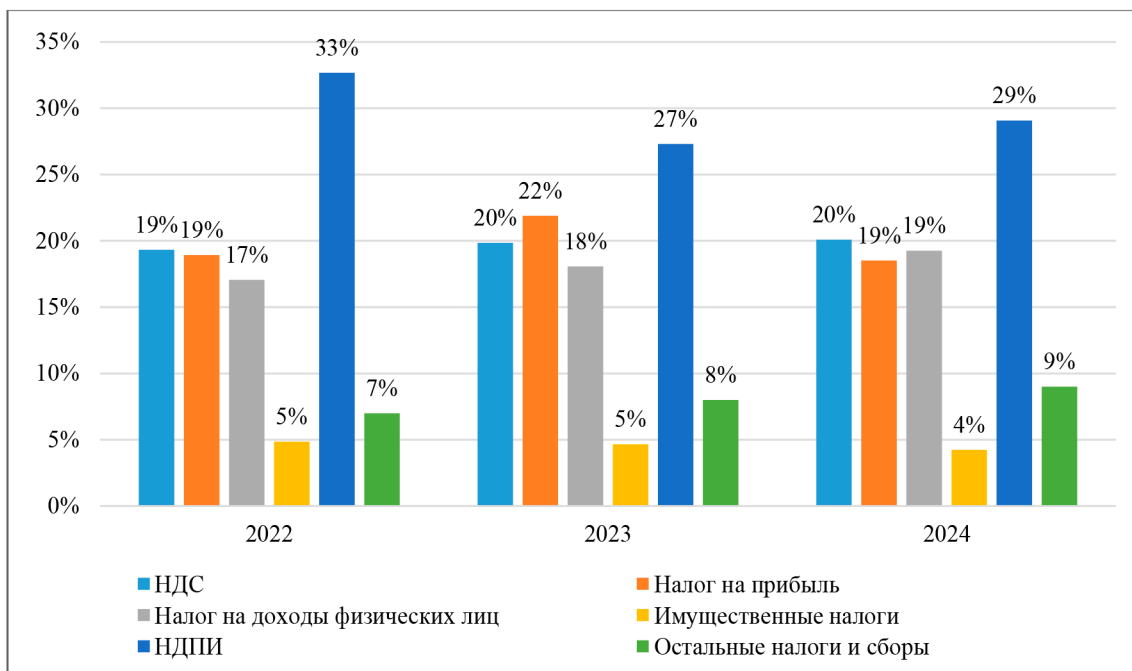
По официальным данным аналитического портала Федеральной налоговой службы России за 2023 г. поступления в бюджетную систему РФ по налогу на прибыль организаций составили 794 млрд руб., что составило 22,1% от всего налоговых доходов (в 2022 г. – 17,0%). Однако, в 2023 г. «снизилось количество прибыльных предприятий в таких секторах, как: оптовая и розничная торговля, деятельность в области информации и связи, сельское хозяйство» [12].

Таблица 1

Темпы изменений налоговых поступлений в консолидированный бюджет
Российской Федерации в 2022-2024 гг. (млрд руб., в %)

Наименование показателя	Сумма (млрд руб.)			Абсолютное отклонение (млрд руб.)		Темпы роста (%)	
	2022	2023	2024	2023/ 2022	2024/ 2023	2023/ 2022	2024/ 2023
Всего налоговые доходы консолидированного бюджета РФ, из них:	33 579	36 183	43 472	2 604	7 289	7,7	20,1
федеральный бюджет	19 438	19638	24767	200	5129	1,0	26,1
консолидированные бюджеты субъектов РФ	14141	16545	18705	2404	2160	17,0	13,0

Примечание: таблица составлена по данным аналитического портала ФНС России. Деятельность. Статистика и аналитика. Справки о поступлении администрируемых ФНС России доходов в 2023-2024 гг. URL: <https://analytic.nalog.gov.ru> (дата обращения: 15.02.2025).



Структура доходов консолидированного бюджета РФ в 2022-2024 гг. (%)

Источник: рисунок составлен по данным аналитического портала ФНС России. Деятельность. Статистика и аналитика. URL: <https://analytic.nalog.gov.ru> (дата обращения: 25.06.2025).

В 2024 г. налога на прибыль организаций поступило в бюджетную систему Российской Федерации на 8052 млрд руб., что на 2% больше, чем в 2023 г. В то же время доля налога на прибыль в общем объеме доходов консолидированного бюджета РФ снизилась с 22,1% до 19,2%, что обусловлено более высокими темпами роста общего объема налоговых поступлений, по сравнению с темпами роста исследуемого налога. Изменения структуры налоговых доходов сводного бюджета российского государства за 2022-2024 гг. демонстрирует рисунок.

Анализ динамики налоговых доходов консолидированного бюджета РФ позволяет выделить ключевые факторы, влияющие на ее структуру. Инфляция оказывает прямое воздействие на НДС и НДСФЛ: рост цен увеличивает номинальную стоимость товаров и услуг, автоматически повышая базу для НДС, а рост оплаты труда расширяет налоговую базу НДСФЛ. Индексация зарплат в бюджетном секторе и в крупных компаниях, а также принятые меры по ужесточению контроля за неофициальными доходами (борьба с теневой зарплатой) способствовали тому, что НДСФЛ стал драйвером роста доходов в 2024 г.

Как показывают данные рисунка, доля поступлений налога на прибыль организаций в доходах консолидированного бюджета Российской Федерации в период 2022–2024 гг. колебалась в диапазоне от 17% до 22%. Поступления по налогу на прибыль организаций (колебания доли) зависят не только от инфляции, но и от изменений в прибыльности бизнеса, налоговых льгот и преференций, эффективности контрольных мероприятий. Налог на прибыль организаций в период 2022–2024 гг. в общих налоговых доходах российского бюджета в целом демонстрировали умеренный рост, что свидетельствует об относительной стабильности корпоративного сектора, несмотря на экономические вызовы.

Наряду с позитивными тенденциями заметного роста общего объема налоговых поступлений, необходимо отметить, что наблюдается замедление темпов роста доходов региональных бюджетов, по сравнению с доходами федерального бюджета. Так, темпы роста поступлений в консолидированные бюджеты субъектов Российской Федерации снизились с +17% в 2023 г. до +13% в 2024 г. (табл. 1). Несмотря на снижение динамики, абсолютный прирост остается заметным, что указывает на сохранение относительно

положительной тенденции в региональных финансах. Основную долю доходов консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации в период 2022-2024 гг. составлял налог на прибыль организаций (уступал по фискальной значимости только НДС), однако его фискальная роль постепенно снижается (табл. 2).

За период 2022–2024 гг. поступления по налогу на прибыль организаций в консолидированный бюджет РФ демонстрируют неоднородную динамику. На фоне значительного роста в 2023 году (+24,7%), в 2024 году темпы увеличения резко замедлились (+1,6%). При этом федеральный бюджет сохраняет устойчивую положительную динамику: поступления по налогу на прибыль в данный вид бюджета выросли за три года (2022-2024 гг.) на 35,3%, что свидетельствует о перераспределении налоговых потоков в пользу федерального центра. Из общей суммы мобилизации налога на прибыль в 2024 году «поступления в федеральный бюджет составили 2286 млрд руб., что на 19% больше, чем в 2023 году» [2]. В отличие от этого, в 2024 году консолидированные бюджеты субъектов РФ, после резкого скачка в 2023 году (+28,1%) столкнулись с сокращением поступлений. Так, в консолидирован-

ные бюджеты субъектов РФ в 2024 году было мобилизовано налога на прибыль на сумму 5766 млрд руб., что на 4,0% меньше, чем в 2023 году (табл. 2). Общий тренд указывает на усиление роли федерального бюджета и необходимость адаптации регионов к меняющимся фискальным условиям.

Таким образом, наблюдается заметная тенденция снижения поступлений налога на прибыль в региональные бюджеты, при значительном росте его поступлений в федеральный бюджет. При этом усиливается налоговый разрыв в поступлениях налога на прибыль от разных субъектов Российской Федерации. По данным Росстата наибольший вклад в объемы поступлений налога на прибыль вносят такие регионы – доноры, как Москва, Татарстан, Ханты-Мансийский автономный округ – Югра, Ямало-Ненецкий автономный округ, Санкт-Петербург (по данным Минфина России доля данных регионов возросла с 45,4% в 2022 г. до 48,9% в 2024 г.). Наименьший вклад вносят экономические отсталые регионы: Республика Ингушетия, Республика Тыва, Камчатский край, Чеченская Республика, Кабардино-Балкарская Республика, Республика Дагестан (11-15%) из-за малого числа расположенных на этих территориях крупных компаний.

Таблица 2

Поступления налоговых платежей в консолидированные бюджеты субъектов Российской Федерации за период 2022-2024гг. (млрд руб., в %)

Показатели	2022	2023	2024
млрд руб.			
Всего налоговых поступлений в консолидированные бюджеты субъектов РФ, в том числе:	14141	16545	18705
Налог на прибыль организаций	4686	6004	5766
НДС	5573	6378	8034
Акцизы	1117	1190	1301
Имущественные налоги	1632	1683	1843
Остальные налоги и сборы	1133	1290	1761
в процентах (%), к всего			
Всего налоговых поступлений в консолидированные бюджеты субъектов РФ, из них:	100,0	100,0	100,0
Налог на прибыль организаций	33,1	36,2	30,8
НДС	39,4	38,6	43,0
Акцизы	7,9	7,2	6,9
Имущественные налоги	11,5	10,2	9,9
Остальные налоги и сборы	8,1	7,8	9,4

Источник: таблица составлена по данным аналитического портала ФНС России. Деятельность. Статистика и аналитика. URL: <https://analytic.nalog.gov.ru> (дата обращения: 25.06.2025).

В период 2022–2024 г. нами выявлена следующая картина динамики варьирования поступления налога на прибыль в разные виды бюджетов:

- консолидированный бюджет РФ: доля колебалась в пределах 19–22%, достигнув максимума в 2023 году;
- федеральный бюджет РФ: доля в период 2022–2024 гг. оставалась стабильно невысокой (9–10%), что указывает на меньшую зависимость от этого налога;
- бюджеты субъектов Российской Федерации: доля была самой высокой в 2023 году – 36,2%, но в 2024 году снизилась до 30,8%, что может свидетельствовать о перераспределении налоговой нагрузки, изменении структуры налоговых доходов территорий.

Представленную тенденцию демонстрирует и опыт отдельных регионов. Так, по данным отчета об исполнении консолидированного бюджета Республики Дагестан на 1 января 2025 года, в республиканский бюджет субъекта Федерации за 2024 г. поступило 47963,0 млн руб. налоговых доходов. Рост налоговых поступлений 2024 г. к уровню 2023 г. составил 12,6% (+5 358,5 млн руб.). По налогу на прибыль в 2024 г. поступления в республиканский бюджет РД составили 5990,0 млн руб., что на 15,3% меньше по сравнению с 2023 г. [3]. При этом, в Дагестане по большинству налогов в 2024 г. по сравнению с 2023 г. наблюдался значительный рост поступлений. К примеру, по налогу на доходы физических лиц поступило в республиканский бюджет 17432,0 млн руб., рост относительно 2023 г. составил 18,7%. По налогу на имущество организаций абсолютный рост относительно составил 523,2 млн руб. (16,6%), по транспортному налогу – 39,7%. По акцизам поступления в республиканский бюджет РД в 2024 г. составили 1006,0 млн руб., относительный рост к уровню 2023 г. – 3,5% [3].

Таким образом, налог на прибыль организаций играет значительную роль в доходах регионов, но доля его постепенно снижается в доходах субъектах Федерации. Кроме того, замедляются общие темпы роста налоговых поступлений в региональные бюджеты, что требует пересмотра их доходной базы. Необходимо диверсификация налоговых доходов, повышение эффективности налогового администрирования, более активное стимулирование экономической активности субъектов хозяйствования, развитие нало-

гового федерализма посредством изменений объемов перераспределения доходных источников между центром и бюджетами территорий. Одной из мер по увеличению собственных налоговых доходов субъектов Федерации могло бы стать изменение пропорций перераспределения налога на прибыль между федеральным бюджетом и бюджетами регионов [8]. В развитых зарубежных федеративных государствах активно применяется метод финансового выравнивания через распределение налоговой базы [6]. В России данный метод «используется скорее, как исключение из правила, в отношении налога на прибыль организаций» [5].

В Российской Федерации с 1 января 2025 г. вступили в силу масштабные изменения по определяющим налогам. Основным шагом в корректировке механизма взимания налога на прибыль стало увеличение базовой ставки с 20% до 25%. Наряду с другими субъектами хозяйствования, новации затронули также организации, занимающихся информационными технологиями. В 2024 г. они уплачивали налог на прибыль в размере 0%, а с 2025 г. ставка для этой категории налогоплательщиков увеличена до 5% [9]. С введением общей повышенной ставки налога остались прежние льготные налоговые ставки как на федеральном, так и на региональном уровне. Дополнительно, введен новый вычет – федеральный инвестиционный налоговый вычет для приоритетных стратегически значимых отраслей экономики [1].

В целом основные изменения по налогу на прибыль организаций можно свести к следующим законодательным решениям:

- базовая ставка налога увеличилась с 20% до 25%;
- по компаниям, занимающимся информационными технологиями ставка налога увеличена с 0 до 5%, при этом в федеральный бюджет налог зачисляется по ставке 5%, в бюджеты регионов – 0%;
- введен новый вычет – федеральный инвестиционный налоговый вычет;
- региональный инвестиционный налоговый вычет стал бессрочным.

Изменены также пропорции распределения ставки налога на прибыль между уровнями бюджетов. В частности, увеличена процентная ставка налога на прибыль, зачисляемая в федеральный бюджет с 3% (до 2025 г.) до 8% (с 2025 г.). Доля региональных бюджетов осталась на прежнем уровне – 17% [9].

В целом проведенное исследование новаций по налогу на прибыль организаций, позволяет выделить возможные их положительные и отрицательные последствия на состояние бюджетов разных уровней.

Положительные последствия:

- ожидается рост поступлений налога на прибыль в сводный бюджет страны в 2025 г. относительно 2024 г. на 1,6 трлн руб. [12]. Такое увеличение доходов бюджета крайне важно для полноценной реализации национальных проектов и роста экономической безопасности государства;

- стимулирование бизнеса к росту затрат на НИОКР, к обновлению парка основных фондов и нематериальных активов в отдельных сегментах российской экономики, в особенности высокотехнологичных отраслях экономики;

- побуждение компаний к поиску нестандартных управленческих и организационных решений;

- возрастание важности стратегического планирования и управления финансовыми рисками.

Отрицательные последствия:

- увеличение издержек производства и снижение чистой прибыли компаний;

- рост цен на товары (работы и услуги), что создает риски роста темпов инфляции. Темпы роста цен могут варьироваться в зависимости от эластичности спроса и предложения на определенные товары, работы или услуги;

- снижение объемов реинвестируемой прибыли в организациях с низкой рентабельностью, что усиливает риски роста убыточности экономически отсталых регионов;

- потеря заинтересованности регионов в реализации своих полномочий в реализации регулирующего потенциала налога на прибыль организаций;

- увеличение вероятности роста рисков недобросовестной оптимизации налоговых платежей.

Кроме того, не следует забывать, что любые налоговые изменения для эффективной реализации требуют временного лага. На начальном этапе реализации изменений возможен рост ошибок в расчетах налога на прибыль и штрафных санкций. Полагаем, что нуждается в упрощении механизм исчисления и уплаты налога на прибыль, в особенности в части истребования документов налогового учета налоговыми органами в процессе организации контрольных меро-

приятий. Авторы разделяют мнение исследователя Е.Е. Смирновой о необходимости «оценки возможностей сближения расходов в налоговом и бухгалтерском учете» [13]. Различия в налоговом и в бухгалтерском учете создают трудности исчисления и уплаты налога на прибыль у налогоплательщиков и контроля – у налоговых органов.

Выводы

1. Исследование уровня мобилизации налога на прибыль в бюджеты разных уровней выявило наметившийся тренд на снижение его поступлений в региональные бюджеты. В период нестабильности экономической и политической ситуации в целом и волатильности налога на прибыль организаций, в частности, этот тренд в будущем может усилиться. В законодательном порядке необходимо изменение пропорций распределения налога на прибыль организаций между уровнями бюджетов бюджетной системы Российской Федерации. Повышение процентной доли налога на прибыль, зачисляемого в территориальные бюджеты с 17% до 19% (при соответствующем снижении пропорций зачисления в федеральный бюджет с 8% до 6%), позволит обеспечить рост доходов региональных бюджетов, развивать экономику субъектов РФ, шире использовать внутренний потенциал налога на прибыль организаций. Такое распределение представляется более справедливым с точки зрения развития налогового федерализма, усиления заинтересованности регионов в стимулировании территориального развития.

2. Введенная с 2025 г. повышенная базовая ставка налога на прибыль организаций в размере 25% в целом не подавляет предпринимательскую активность субъектов Российской Федерации. Однако, существуют риски роста себестоимости производимой продукции, снижения возможностей инвестиционной активности деятельности организаций. Наиболее тяжелой ситуации находятся организации малого и среднего бизнеса, применяющие общую систему налогообложения, поскольку они не могут применять федеральный инвестиционный налоговый вычет. Прибыль таких субъектов предпринимательской деятельности (в случаях применения общей системы налогообложения), наряду с другими организациями крупного бизнеса с 2024 г. стала облагаться по базовой ставке 25% (вместо

ранее действующей ставки в размере 20%), что усилила конкурентные преимущества крупного бизнеса.

3. В целях минимизации отрицательного влияния повышенной ставки налога на прибыль на деятельность организаций в сфере среднего, малого и микробизнеса, повышения их конкурентоспособности целесообразно развивать дополнительные меры налогового стимулирования инвестиционных

и инновационных проектов в данных сегментах экономики. Развитие региональной экономики, расширение налоговых полномочий субъектов РФ, введение стимулирующих механизмов для чувствительных отраслей экономики могут способствовать смягчению тяжести налогового бремени, повышению справедливости распределения налоговой нагрузки и усилению положительного эффекта налоговых новаций.

Библиографический список

1. Постановление Правительства РФ от 28.11.2024 №1638 «О параметрах применения федерального инвестиционного налогового вычета» [Электронный ресурс]. URL: <http://publication.pravo.gov.ru/document/0001202411290099?ysclid=mefsp7a5292300944> (дата обращения: 17.08.2025).
2. Справка «О поступлении администрируемых Федеральной налоговой службой России доходов в 2024 году» [Электронный ресурс]. URL: <https://analytic.nalog.gov.ru> (дата обращения: 10.06.2025).
3. Отчет об исполнении консолидированного бюджета РД на 1 января 2025 года. [Электронный ресурс]. URL: <https://minfin.e-dag.ru/activities/section-260> (дата обращения: 17.08.2025).
4. Гончаренко Л.И. Налоговые преференции в пространственном развитии страны: терминологический аспект исследования // Финансы: теория и практика. 2024. № 28(4). С. 108–121. DOI: 10.26794/2587-5671-2024-28-4-108-121.
5. Кичко Н.И., Ложникова А.В., Куделина О.В., Эльмурзаева Р.А. Налог на прибыль как герой региональных бюджетов нашего времени // Journal of Institutional Studies. 2024. № 16(3). С. 49–67. DOI: 10.17835/2076-6297.2024.16.3.049-067.
6. Климанов В.В., Михайлова А.А. Совершенствование налоговой системы России в 2024 году: межстрановые сравнения и региональная проекция // Финансовый журнал. 2024. Т. 16. № 5. С. 109–120. DOI: 10.31107/2075-1990-2024-5-109-120.
7. Мандрощенко О.В. Налог на прибыль организаций: риски налогоплательщиков // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2024. № 4(433). С. 686. DOI: 10.24891/ni.20.4.686.
8. Мусаева Х.М., Иманшапиева М.М. Реализация фискального и регулирующего потенциала налога на прибыль организации // Налоги и налогообложение. 2024. № 3. С. 34–40. DOI: 10.7256/2454-065X.2024.3.70642.
9. Мусаева Х.М., Назарова Н.А., Керимова З.А. Налог на прибыль организаций в современных реалиях: роль в экономике и новации в механизме взимания // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2024. № 12-3. С. 56-60. DOI: 10.17513/vaael.3942.
10. Оробинская И.В., Пыльцина М.В. Налоговая реформа 2025 г.: ключевые изменения и проблемные аспекты для бизнеса и граждан // Финансовый бизнес. 2025. № 4(262). С. 145-149. EDN: CWXFHP.
11. Пансков В.В. Налоговая реформа – 2025: продолжение следует... // Экономика. Налоги. Право. 2025. № 1(18). С. 18-31. DOI: 10.26794/1999-849x-2025-18-1-18-31.
12. Пронина Л.И. Налоговая реформа 2025 года – фактор повышения доходов федерального бюджета и роста экономического потенциала России // Экономика и управление: проблемы, решения. 2025. № 1. Т. 1. С. 179–194. DOI: 10.36871/ek.up.p.r.2025.01.01.019.
13. Смирнова Е.Е. Налог на прибыль организаций: дискуссионные вопросы проведения выездных налоговых проверок // Проблемы экономики и юридической практики. 2024. Т. 20. № 5. С. 218–222. DOI: 10.33693/2541-8025-2024-20-5-218-222.

УДК 339.56

Т. Е. Платонова

Московский государственный институт международных отношений (Университет),
Москва, e-mail: t.platonova@odin.mgimo.ru

ОСОБЕННОСТИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ РЕГИОНОВ ДАЛЬНЕВОСТОЧНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

Ключевые слова: внешнеэкономические связи регионов Дальнего Востока РФ, основные восточные партнеры нашей страны, поворот на восток.

Исследования автора посвящены вопросам экономических взаимосвязей регионов Дальневосточного ФО с ближайшими странами азиатского региона в условиях современного важнейшего направления внешнеэкономической политики России – Поворота на восток. Проанализированы основные результаты объемов экспорта и импорта с главным нашим азиатским партнером – Китаем за период 2020-2022 гг. Рассмотрены результаты стратегического партнерства Забайкальского края, Приморского края, Хабаровского края, Амурской области, Еврейской автономной области, республики Алтай с основными зарубежными партнерами. Особенно интересным является анализ внешнеэкономических связей отдельных регионов Дальневосточного ФО с государственными органами Казахстана. В статье сделаны обоснованные выводы по путям повышению эффективности внешнеэкономических связей регионов Дальнего Востока с ближайшими зарубежными соседями.

T. E. Platonova

Moscow State Institute of International Relations (University), Moscow,
e-mail: t.platonova@odin.mgimo.ru

FEATURES OF FOREIGN ECONOMIC RELATIONS OF THE REGIONS OF THE FAR EASTERN FEDERAL DISTRICT IN MODERN ECONOMIC CONDITIONS

Keywords: foreign economic relations of the regions of the Far East of the Russian Federation, the main eastern partners of our country, a turn to the east.

The author's research is devoted to the issues of economic relations between the regions of the Far Eastern Federal District and the nearest countries of the Asian region in the context of the modern most important direction of Russia's foreign economic policy - the Turn to the East. The main results of the volumes of exports and imports with our main Asian partner - China for the period 2020-2022 are analyzed. The results of the strategic partnership of the Zabaikalsky Krai, Primorsky Krai, Khabarovsk Krai, Amur Region, Jewish Autonomous Region, the Altai Republic with the main foreign partners are considered. Of particular interest is the analysis of foreign economic relations of individual regions of the Far Eastern Federal District with government agencies of Kazakhstan. The article makes reasonable conclusions on ways to improve the efficiency of foreign economic relations of the regions of the Far East with their closest foreign neighbors. Keywords: foreign economic relations of the regions of the Far East of the Russian Federation, the main eastern partners of our country, turn to the East.

Введение

Усложнение взаимоотношений с развитыми странами Европы и Америки выступило причиной усиления такой внешнеполитической стратегии РФ как – «Поворот на восток». Уже с 2015 г. во Владивостоке ежегодно проводится Восточный экономический форум с целью содействия ускоренному развитию экономики Дальнего Востока и расширения международного сотрудничества в Азиатско-Тихоокеанском регионе [6]. В выступлении на Восточном экономическом форуме в 2024 г. Президент России

В.В. Путин подчеркнул, что развитие Дальнего Востока определено как национальный приоритет на весь XXI век и от того, как будет развиваться Дальний Восток, во многом зависит и будущее страны [7]. В связи с этой тенденцией возрастает значение территорий Дальневосточного федерального округа, граничащих с такими важными государствами, как Китай, Корея, Казахстан и др.

Целью исследования статьи является изучение проблем внешнеэкономических связей регионов Дальневосточного ФО с ближайшими зарубежными партнерами.

Материал и методы исследования

Разработка материалов исследования внешнеэкономических связей Дальневосточного ФО базировалась на опубликованных материалах научных статей, а также на данных статистических сайтов.

Результаты исследования и их обсуждение

Основным партнером внешнеторговых и других связей с регионами Дальнего Востока в настоящей экономической обстановке выступает Китайская Народная республика. На протяжении многих лет, если не десятилетий, российские и китайские эксперты рассуждали о том, что сотрудничество наших приграничных регионов может (и должно) стать стержнем укрепления связей России и Китая в целом.

Многие работы российских ученых посвящены исследованию отношений России со странами Азиатско-Тихоокеанского региона в различных сферах. Академик Минакир П.А. уже долгое время изучает проблемы долгосрочного экономического развития регионов Дальнего Востока, в том числе и внешнеэкономических связей с КНР, в частности в монографии «Исследование проблем международных экономических взаимодействий: глобальные, национальные, региональные аспекты» [1, с. 8-11]. Достаточно многие исследования Д. Изотова, посвящены тенденции «поворота на восток» и теоретическим аспекты внешней торговли с Китаем и способы повышения ее эффективности [3]. Т. Басилашвили и П. Барановская рассматривают сотрудничество регионов Дальнего Востока стран в области энергоресурсов [10]. Л. Вардовский отмечает необходимость совместной работы России и стран региона

над укреплением глобальной и региональной безопасности в Азии [4].

Наиболее перспективными внешнеторговыми отношениями в приграничных регионах в настоящее время являются отношения с Китаем всех российских регионов, а особенно на приграничных территориях.

Анализ таблицы 1 свидетельствует о значительном росте общего внешнеторгового оборота России с Китаем (на 35,3% в 2021 г. и на 29% в 2022 году). Особенно быстро рос экспорт (на 43% в 2022 году по сравнению с 2021 годом или на 46 млрд долларов).

Если проанализировать место КНР в общем внешнеторговом обороте России, то результаты будут еще более впечатляющими. Доля Китая в общем внешнеторговом обороте РФ возросла с 2010 по 2023 год с 9,5 до 33%, в общем экспорте России с 5,1 до 28%, в общем импорте России с 17 до 39%.

Далее рассмотрим результаты стратегического партнерства приграничных территорий Дальневосточного региона с Китаем в 2021 году.

Данные таблицы 2 показывают, что Китай занимает практически полный объем экспорта и импорта в объеме внешней торговли Забайкальского края и Еврейской автономной области (более 90%), около половины внешнеторгового оборота Приморского края и Амурской области, от 23 до 48% экспорта и импорта в Хабаровском крае и республике Алтай.

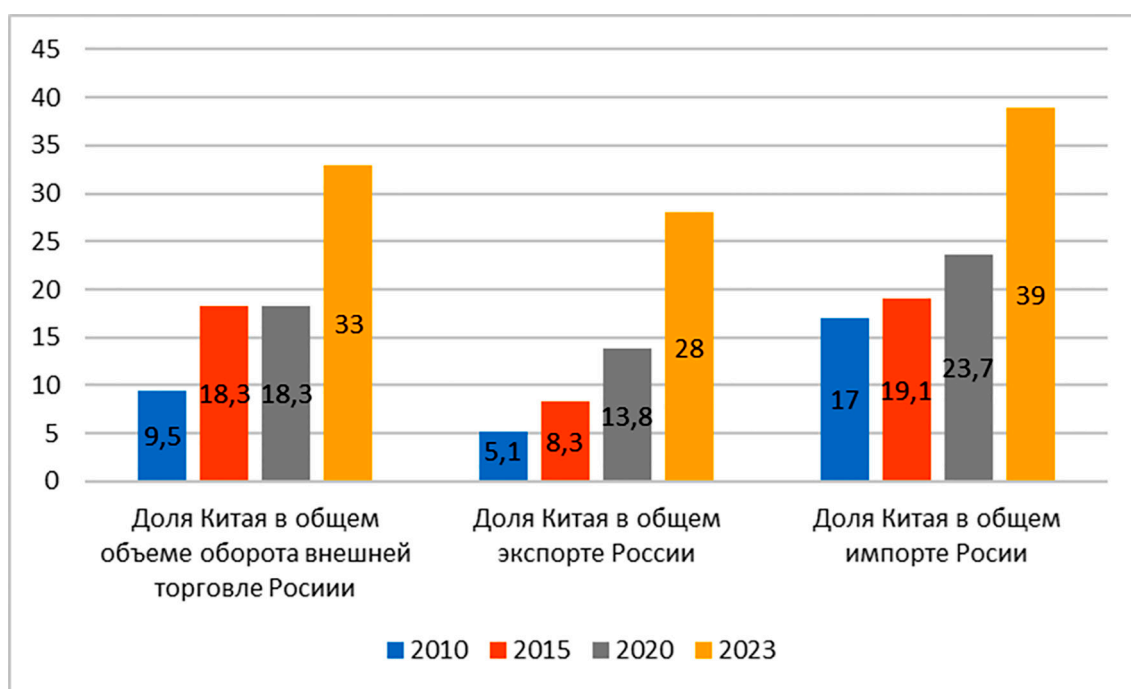
Впечатляющими результатами приграничного российско-китайского сотрудничества является то, что товарооборот на приграничных территориях Дальневосточного Федерального округа в 2021 г. составил более 7 млрд долл., что составляет 6–7% от совокупного российско-китайского товарооборота [9].

Таблица 1

Динамика товарооборота между Россией и Китаем за 2020-2022 гг.

Показатели	2020	2021	2022
Товарооборот, млрд долл. США	36,7	140,7	190,2
Темп роста товарооборота, %	-	135,3	129,0
Экспорт из России в Китай, млрд долл. США	18,96	68,03	114,1
Темп роста экспорта, %	-	138,7	143,4
Импорт в Россию из Китая, млрд долл. США	17,77	72,68	76,1
Темп роста импорта, %	-	132,9	112,8

Источник: составлено автором по данным ФТС [8].



Доля Китая во внешнеторговом обороте России в 2010-2023 гг.
Источник: составлено по данным статьи [9]

Таблица 2

Стратегическое партнерство во внешней торговле в 2021 году
регионов Российской Федерации, имеющих общую границу с Китаем

Приграничный регион/ сосредоточенное государство	Стратегические партнеры по экспорту	Стратегические партнеры по импорту
Забайкальский край / Китай, Монголия	Китай – 95,9%	Китай – 69,2 %
Приморский край / Китай, КНДР, Япония	Китай – 45,5% Республика Корея – 28,8% Япония – 9,5%	Китай – 56,2% Япония – 18,7% Республика Корея – 9,6%
Хабаровский край / Китай	Китай – 38,7% Казахстан – 24,1% Республика Корея – 21 %	Казахстан – 44,5% Китай – 28,6% Республика Корея – 5,1 %
Амурская область / Китай	Китай – 53,4%	Китай – 73,7%
Еврейская автономная область / Китай	Китай – 91,7%	Китай – 94,6%
Республика Алтай / Казахстан, Китай, Монголия	Казахстан – 55,2% Республика Корея – 21,3% Китай – 1,1%	Китай – 23,6% Монголия – 7,2%

Источник: составлено автором по данным главы монографии [2, с. 81-93].

Рассматривая структуру экспорта приграничных регионов в Китай можно отметить, что большой удельный вес приходится на сырьевые товары – лесоматериалы, древесина, медная руда, энергоресурсы, уголь, нефть и т.д. В импортных поставках из Китая преобладают товары высокотехнологичного производства, такие как транспортные средства электронные товары, различное оборудование, обувь и одежда и т.д.

Перспективными направлениями российско-китайского экономического сотрудничества являются проекты создания современной логистической инфраструктуры. Например, интересный и высокоэффективный проект строительства современной автомагистрали и скоростной железной дороги между китайским Хунчунем, расположенным на востоке провинции Цзилинь, и Владивостоком, который начал об-

суждаться с 2015 годам. Расстояние между двумя городами составляет более 180 км, время поездки на автотранспорте – 5–6 часов. Если этот проект будет реализован время в пути между населенными пунктами будет значительно сокращено, а новая скоростная железная дорога станет частью международного транспортного коридора «Приморье-2» [11].

Уже реализован важный для Дальнего Востока проект по строительству автомобильного моста из Благовещенска Амурской области в китайский Хэйхэ, соединивший два берега реки Амур. Введение в эксплуатацию этого моста позволило увеличить товарооборот между Россией и Китаем до 1 млн тонн грузов ежегодно [12]. Функционирование моста также повышает конкурентоспособность ближайших территорий в развитии бизнеса, делая их потенциальными зонами международного экономического сотрудничества.

Одним из положительных примеров приграничного сотрудничества с китайскими партнерами является Амурская область, расположение которой на границе с КНР позволяет развивать и укреплять экономические отношения, в частности двусторонний товарооборот. Анализ данных рисунка 1 позволяет сделать вывод о том, что больше всего товаров в регион экспортировал Китай, причем удельный вес КНР растет и в экспорте внешнеторгового оборота Амурской области [5].

Рассматривая итоги приграничного сотрудничества регионов России и Казахстана, можно отметить, что наиболее тесно Восточный Казахстан взаимодействует с Алтайским краем, Республикой Алтай, Новосибирской и Томской областями. При этом валовый региональный продукт (ВРП) приграничных регионов Казахстана составляет 40% валового внутреннего продукта (ВВП) Республики Казахстан, а ВРП приграничных регионов России – 15% ВВП Российской Федерации. Общий товарооборот с приграничными регионами РФ с Казахстаном составляет более 70% внешнеторгового оборота РФ и Казахстана в 2021 году [13]. В Восточно-Казахстанской области (ВКО) с участием российского капитала работает 652 предприятия, доля товаров российского производства в общем товарообороте ВКО занимает 35%, оборот взаимной торговли составляет порядка 1 млрд долларов. Особое место среди форм приграничного сотрудни-

чества занимают ежегодные форумы межрегионального сотрудничества Казахстана и России. Так, в ноябре 2023 г. на последнем XIX Форуме, посвященном сельскому хозяйству, состоялась встреча акима ВКО Е.Б. Кошербаева и губернатора Алтайского края В.П. Томенко, на которой обсуждалось вопросы реализации совместных проектов в сфере сельского хозяйства, сотрудничества между промышленными предприятиями, реализации культурно-гуманитарных инициатив [13].

Выводы

Современные проблемы развития внешнеэкономических связей регионов России, связанные с введением ограничений и санкционных режимов с большинством стран ЕС и Северной Америки, потребовали переориентации основных направлений внешней торговли на азиатские и африканские страны, главным образом, на торговлю с КНР. В связи с этим внешнеэкономические связи регионов Дальневосточного ФО в современной экономике должны следовать по следующим направлениям:

- внедрение новых инвестиционных проектов, касающихся усиления логистических, производственных, торговых и других связей с ближайшими приграничными странами (таких как мосты, железные и автомобильные дороги, совместные предприятия, торговые ярмарки и т.п.);
- активное влияние федеральных органов на ускоренное развитие регионов, входящих в Дальневосточный ФО, таких как Приморский, Хабаровский и Забайкальский край, Амурская и Сахалинская область)
- регулярное проведение Восточных экономических форумов с участием первых лиц государств, способствующих укреплению внешнеэкономических связей с ближайшими приграничными государствами и т.д.
- установление более широкого круга налоговых, таможенных, инвестиционных и других видов льгот для регионов, находящихся на Дальнем Востоке.

Однако при развитии этих направлений Россия должна учитывать свои риски по увеличению поставок сырьевых товаров (таких как лес и топливные ресурсы и пр.), а регионы Дальневосточного ФО должна направить большую часть своих свободных капиталов на участие в крупных инвестиционных проектах в АТР.

Библиографический список

1. Минакир П.А. Исследования проблем международных экономических взаимодействий: глобальные, национальные, региональные аспекты. Хабаровск: Институт экономических исследований Дальневосточного отделения РАН, 2022. 720 с. ISBN 978-5-906118-65-3. DOI: 10.31737/22212264_2023_1_142. EDN: HKFHSZ.
2. Савенкова И.В., Добродомова Т.Н. Оценка развития приграничных регионов России в современных реалиях. В кн. «Устойчивое и динамическое развитие российской социально-экономической системы: вызовы, перспективы, риски» / [Абашева О.Ю., Агеев А.О., Алексеева Н.А. и др.]; под ред. Хамирзовой С.К., Подкопаева О.А. – Самара: ООО НИЦ «ПНК», 2022. 212 с. ISBN 978-5-6049405-1-8. EDN: HVPVD.
3. Изотов Д.А. Влияние интеграционных и геополитических факторов на торговлю Дальнего Востока России с зарубежным рынком // Пространственная экономика. 2024. Т. 20, № 2. С. 40-70. DOI: 10.14530/se.2024.2.040-070.
4. Вардомский Л.Б. Российско-китайские экономические связи в условиях растущей международной напряженности // Журнал Новой экономической ассоциации. 2023. № 1(58). С. 142-148. DOI: 10.31737/22212264_2023_1_142. EDN: HKFHSZ.
5. Реймер В.В., Тихонов Е.И., Зияйдинов У.Ю. Россия и Китай: региональный аспект приграничной торговли (на примере Амурской области) // Экономика и предпринимательство. 2021. № 5(130). С. 893-899. DOI: 10.34925/EIP.2021.130.5.176.
6. Указ Президента Российской Федерации от 19.05.2015 г. № 250 о Восточном экономическом форуме. URL: <https://base.garant.ru/71030888/> (дата обращения: 26.06.2025).
7. Главное из выступления В.В. Путина на ВЭФ 2024. URL: <https://www.vedomosti.ru/politics/articles/2024/09/05/1060272-glavnoe-iz-vystupleniya-putina-na-forume> (дата обращения: 26.06.2025).
8. Федеральная таможенная служба. URL: <https://customs.gov.ru/statistic> (дата обращения: 26.06.2025).
9. Об основных трендах развития торговли России и Китая. URL: <https://russiancouncil.ru/analytics-and-comments/analytics/ob-osnovnykh-trendakh-razvitiya-torgovli-rossii-i-kitaya/> (дата обращения: 26.06.2025).
10. Басилашвили Т.П., Барановская П.В. Сотрудничество России и стран АТР в области энергоресурсов // Российский внешнеэкономический вестник. 2022. № 7. С. 52-65. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sotrudnichestvo-rossii-i-stran-atr-v-oblasti-energoresurso> (дата обращения: 26.06.2025).
11. Новая сверхскоростная дорога свяжет Владивосток и китайский Хуньчунь. URL: <https://forumvostok.ru/news/novaya-sverhskorostnaya-doroga-svyazhet-vladivostok-i-kitajskij-hunchun> (дата обращения: 26.06.2025).
12. Василий Орлов заявил о подготовке проекта железнодорожной части моста Благовещенск – Хэйхэ. URL: <https://portamur.ru/news/detail/vasiliy-orlov-zayavil-o-podgotovke-proekta-jeleznodorojnoy-chasti-mosta-blagoveschensk-heyhe/> (дата обращения: 26.06.2025).
13. На российско-казахстанском форуме подписаны коммерческие контракты на общую сумму более 7 млрд рублей. URL: https://www.economy.gov.ru/material/news/na_rossiysko_kazahstanskom_forume_podpisany_kommercheskie_kontrakty_na_obshchuyu_summu_bolee_7_mlrdrubley.html (дата обращения: 26.06.2025).

УДК 338.1

А. О. Спицына

Курский филиал Финансового университета при Правительстве
Российской Федерации, Курск, e-mail: spicyna1984@mail.ru

А. И. Алексеенко

Курский филиал Финансового университета при Правительстве
Российской Федерации, Курск

Н. И. Ткачева

Курский филиал Финансового университета при Правительстве
Российской Федерации, Курск

РАЗВИТИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА КАК ФАКТОРА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА В РОССИИ

Ключевые слова: экономическое развитие, человеческий капитал, индекс человеческого развития, рынок труда, наука и инновации, здравоохранение.

Человеческий капитал как экономическая категория представляет собой совокупность знаний, компетенций и опыта работников на рынке труда, которые могут быть эффективно задействованы для создания экономической ценности. Несмотря на достигнутые результаты, развитие человеческого капитала в России сталкивается с рядом проблем, среди которых ключевым остается демографическая угроза из-за снижения рождаемости и старения населения. Повышение качественных характеристик трудовых ресурсов способствует росту производительности труда в экономике, развитию науки и инноваций, их внедрению в производство, повышение технологичности и интенсификации. Решение связанных с развитием человеческого капитала проблем является важным условием обеспечения экономического роста. В ходе исследования рассматриваются основные аспекты развития человеческого капитала в России в качестве фактора обеспечения экономического роста в период 2019-2024 гг. Установлено, что экономический рост в стране сохраняется, хоть и невысокими темпами, а индекс развития человеческого капитала в период 2021-2023 гг. характеризовался снижением, вызванным влиянием ряда экономических факторов, из-за усиления влияния которых эффект от развития человеческого капитала несколько снижен, а развитие экономики в большей степени подвержено влиянию других аспектов. Несмотря на это, человеческий капитал является движущей силой экономики, поэтому даже в сложившихся обстоятельствах необходимо продолжать уделять должное внимание данному направлению.

A. O. Spitsyna

Kursk branch of the Financial university under the Government
of the Russian Federation, Kursk, e-mail: spicyna1984@mail.ru

A. I. Alekseenko

Kursk branch of the Financial university under the Government
of the Russian Federation, Kursk

N. I. Tkacheva

Kursk branch of the Financial university under the Government
of the Russian Federation, Kursk

DEVELOPMENT OF HUMAN CAPITAL AS A FACTOR OF ENSURING ECONOMIC GROWTH IN RUSSIA

Keywords: economic development, human capital, human development index, labor market, science and innovation, healthcare.

Human capital as an economic category is a set of knowledge, competencies and experience of employees in the labor market that can be effectively used to create economic value. Despite the results achieved, the development of human capital in Russia faces a number of challenges, among which the demographic threat remains key due to a decrease in the birth rate and an aging population. Improving the quality characteristics of labor resources contributes to the growth of labor productivity in the economy, the development of science and innovation, their introduction into production, increased manufacturability and intensification. Solv-

ing problems related to the development of human capital is an important condition for ensuring economic growth. The study examines the main aspects of human capital development in Russia as a factor in ensuring economic growth in the period 2019-2024. It was found that economic growth in the country continues, albeit at a slow pace, and the human capital development index in the period 2021-2023 was characterized by a decrease caused by the influence of a number of economic factors, due to the increased influence of which the effect of human capital development is somewhat reduced, and economic development is more influenced by other aspects. Despite this, human capital is the driving force of the economy, therefore, even in the current circumstances, it is necessary to continue to pay due attention to this area.

Введение

В современных условиях человеческий капитал выступает одним из ключевых факторов обеспечения экономического роста страны, обеспечения ее конкурентоспособности, повышения уровня благосостояния населения и качества жизни. Человеческий капитал как экономическая категория представляет собой совокупность знаний, компетенций и опыта работников на рынке труда, которые могут быть эффективно задействованы для создания экономической ценности [1, с. 92; 2, с. 125].

Повышение качественных характеристик трудовых ресурсов способствует росту производительности труда в экономике, развитию науки и инноваций, их внедрению в производство, повышению технологичности и интенсификации. Поэтому вопросы развития человеческого капитала являются важными для многих стран, при этом Россия не является исключением [3, с. 103; 4, с. 118].

Для повышения потенциала человеческого капитала в России в 2018-2024 гг. реализовывался федеральный проект «Развитие человеческого капитала в интересах регионов, отраслей и сектора исследований и разработок» (КАДРЫ), который своей целью имел повышение привлекательности сферы науки и образования для обучающихся и молодых исследователей, а также для ведущих отечественных и зарубежных ученых [5; 6, с. 237-238].

Несмотря на достигнутые результаты, развитие человеческого капитала в России сталкивается с рядом проблем, среди которых ключевой остается демографическая угроза из-за снижения рождаемости и старения населения. Также важной угрозой является дисбаланс на рынке труда, вызванный несоответствием системы образования потребностям рынка, а также дефицит квалифицированных специалистов по некоторым важным направлениям, в том числе инженерии и высоких технологий [7, с. 1821; 8, с. 162].

Проблема мотивации и низкой производительности труда также остается важным

препятствием для наращивания человеческого капитала из-за тяжелых условий труда по некоторым специальностям, отсутствия эффективной системы стимулирования персонала и низкого уровня оплаты труда. Кроме того, важно отметить и неравномерное территориальное распределение человеческого капитала по стране, поскольку основной потенциал находится в крупных городах и экономических центрах, что мешает обеспечению равномерного экономического роста по всей стране [9, с. 36; 10, с. 192]. В результате, решение связанных с развитием человеческого капитала проблем является важным условием обеспечения экономического роста, чем и обусловлена актуальность исследования.

Гипотеза исследования состоит в том, что человеческий капитал в современных условиях является драйвером экономического развития, обеспечивает высокие темпы роста экономики.

Для проверки данной гипотезы необходимо решить ряд задач, а именно: оценить изменение индекса человеческого развития и темпов роста ВВП, рассмотреть основные индикаторы развития экономики, являющиеся составными компонентами формирования высокого человеческого капитала.

Цель исследования – рассмотреть основные аспекты развития человеческого капитала в России в качестве фактора обеспечения экономического роста в период 2019-2024 гг.

Материал и методы исследования

Информационной базой исследования являются данные Росстата о социально-экономическом развитии России в период 2019-2024 гг. Для целей исследования рассмотрена динамика изменения валового внутреннего продукта (ВВП) всего и на душу населения – показатели были приведены в цены 2024 года на основе индексов потребительских цен в экономике. Сводным индикатором, отражающим состояние развития человеческого капитала и уровня жизни, является индекс человеческого развития

(ИЧР), который также был рассмотрен в контексте сопоставления с темпами экономического роста. Также в рамках исследования были рассмотрены основные индикаторы развития рынка труда, науки и инноваций, здравоохранения, являющиеся составными компонентами формирования высокого человеческого капитала. Предполагается, что в условиях роста ИЧР ожидаемым эффектом должно стать ускорение темпов экономического роста и развития страны в целом. Период исследования включает 2019-2024 гг. и обусловлен значимостью оценки произошедших изменений относительно докризисного 2019 года и последующих лет, сопряженных с эпидемиологическими, экономическими и политическими вызовами. Методическая база исследования включает основные научно-исследовательские методы, в том числе горизонтальный и сравнительный анализ, обобщение и аналитическую оценку.

Результаты исследования и их обсуждение

ВВП в России в ценах 2024 года показывает общий тренд к росту, а единственным годом с отрицательной динамикой стал 2020-й, когда ВВП снизился до 153,7 трлн рублей. В результате, в 2019 году ВВП составлял 164,1 трлн рублей, а после периода снижения вырос к 2024 году до более чем 200 трлн рублей. В расчете на душу населения ВВП в ценах 2024 года также растет во все годы, кроме 2020-го. Наименьший

объем ВВП на душу населения составлял 1,04 млн рублей, а уже в следующем году вырос до 1,21 млн рублей. В 2022-2024 гг. динамика к росту усилилась, и в 2024 году объем ВВП на душу населения составил 1,38 млн рублей, превысив уровень 2020 года более чем на треть (рисунок 1).

Индекс человеческого развития, ежегодно рассчитываемый для межстранового сравнения, в России в последние 6 лет характеризуется волнообразной динамикой и общим трендом к снижению. Рекордно высокий уровень ИЧР отмечен в 2019 году – 0,841, что соответствует очень высокому уровню развития. В 2020-2022 гг. происходило устойчивое снижение показателя, в результате чего было достигнуто наименьшее значение – 0,818. В 2023-2024 гг. отмечено улучшение ситуации, сопровождавшееся ростом ИЧР вновь. В 2024 году показатель составил 0,832, что ниже даже уровня 2020 года. Несмотря на выявленные негативные тенденции в динамике изменения индекса человеческого развития, его значение в России устойчиво выше 0,8, что характеризует уровень развития как очень высокий (рисунок 2).

Темпы изменения общего размера ВВП в сопоставимых ценах характеризуются положительной динамикой во все годы, кроме 2020 года, когда показатель снизился на 6,4% из-за пандемии. При этом в 2021 году прирост размера ВВП составил более 15%, а в последние 3 года – не более чем на 5% ежегодно.

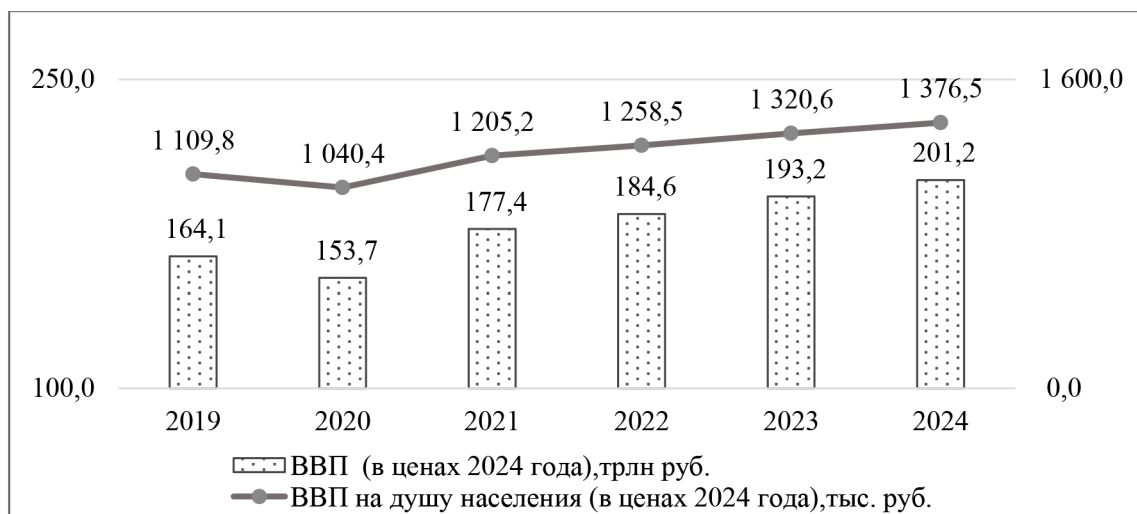


Рис. 1. Оценка изменения показателей экономического роста в России в 2019-2024 гг.

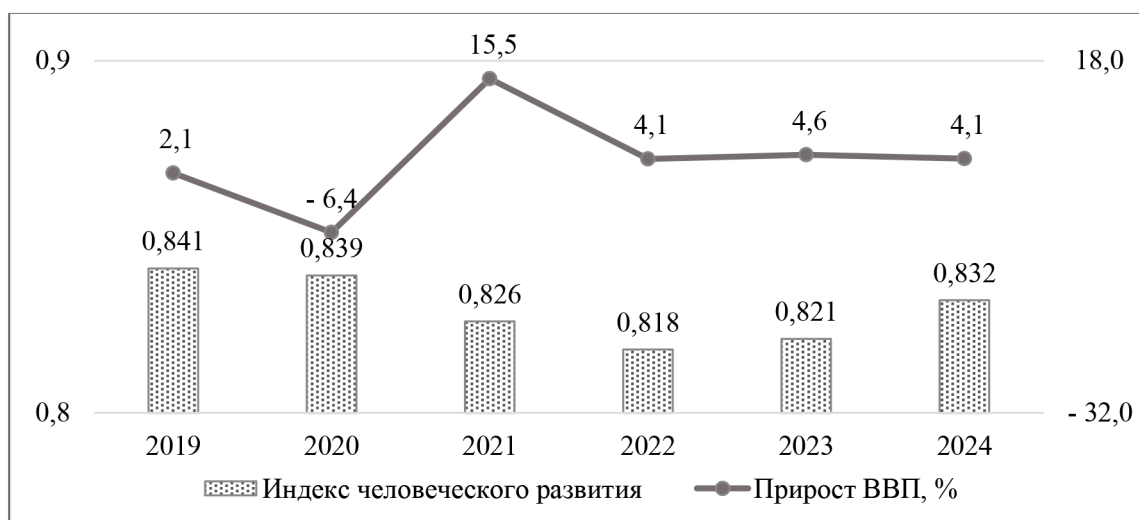


Рис. 2. Сравнительная оценка изменения темпов прироста ВВП и значений ИЧР в России в 2019-2024 гг.

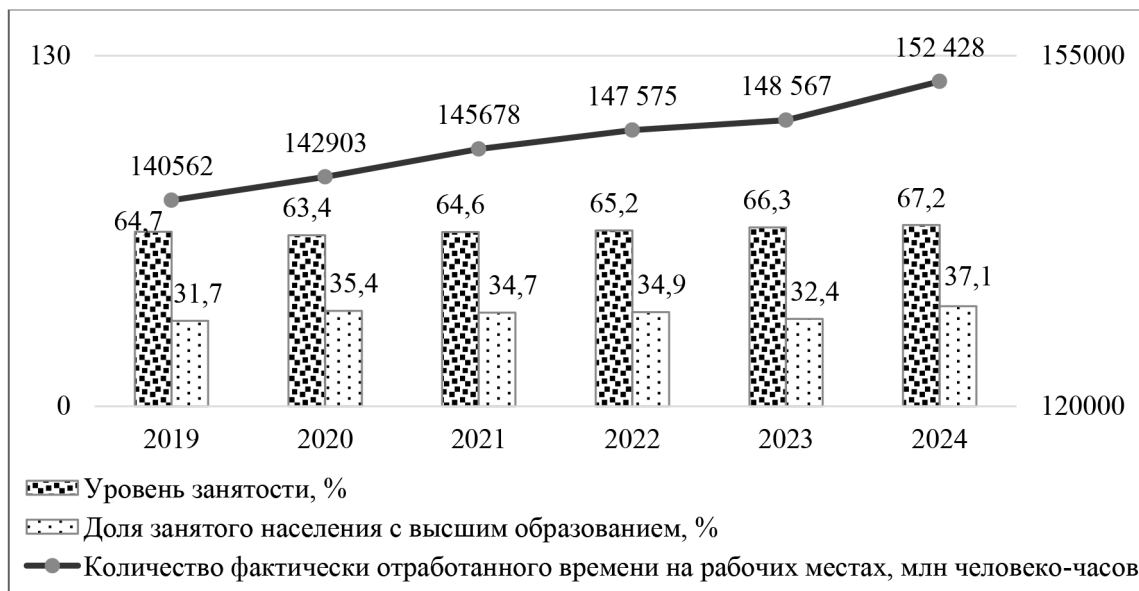


Рис. 3. Оценка изменения основных показателей рынка труда в России в 2019-2024 гг.

Сопоставление тенденций изменения ВВП и значений ИЧР показало, что последний начал снижаться в период пандемии и достиг максимума снижения к 2022 году, при этом в 2023-2024 гг. динамика к росту возобновилась. Для ВВП же только 2020 год стал кризисным, а 2021-2024 гг. хоть и характеризуются сохранением положительной динамики, но при этом качественного экономического развития не происходит, поскольку прирост ВВП составляет чуть более 4% и не растет.

Человеческий капитал является интегральным показателем и включает в себя

ряд индикаторов, отражающих отдельные аспекты его формирования. Трудовой потенциал страны продолжает расширяться, что подтверждается ростом суммарного количества отработанного времени и увеличением доли занятого населения с высшим образованием. В 2019 году общее количество отработанных на рынке труда человеко-часов составляло 140,6 млрд, а в 2024 году показатель уже превысил 152,4 млрд человеко-часов. Официальный уровень занятости не превышает и 70%, оставаясь на относительно невысоком

уровне. При этом в динамике показатель показывает рост, а снижение отмечалось только в 2020 году, что связано с пандемией (рисунок 3).

Доля занятых с высшим образованием составляет менее 40%, но при этом также в динамике растет. В 2024 году в стране только 37,1% занятых имели высшее образование. В результате, за рассмотренный период на рынке труда страны не произошло существенных изменений в части качественного роста трудового потенциала.

Наука и инновации также являются важными аспектами обеспечения роста человеческого капитала, в связи с чем развитие данного направления выступает одним из факторов роста. Уровень инновационной активности организаций в стране был наибольшим в докризисном 2019 году – 15,1%, а в 2020 году показатель снизился до 10,8%. В последующие 4 года уровень инновационной активности предприятий находился в пределах 11-12% и заметно ниже, чем в 2019 году. Численность персонала, занятого в сфере науки и инноваций, снижается: если в 2019 году показатель составлял более 682 тыс. человек, то к 2021 году он снизился до наименьшего значения – 663 тыс. человек. В 2022-2024 гг. численность персонала, занятого исследованиями и разработками, составляла 670-671 тыс. и также ниже уровня 2019 года (рисунок 4).

Уровень эффективности здравоохранения также выступает одним из факторов

формирования высокого человеческого капитала, при этом базовым индикатором остается ожидаемая продолжительность жизни, которая должна расти. В 2019 году средняя продолжительность жизни в стране составляла 73,3 года, а к 2021 году на фоне негативного влияния пандемии сократилась до рекордно низкого уровня – 70,2 года. В 2022-2024 гг. произошло увеличение средней продолжительности жизни, при этом максимальное значение было достигнуто в 2023 году – 73,4 года. Однако в 2024 году к показателю вновь начал снижаться и составил 72,8 года.

Также важным индикатором может быть младенческая смертность в возрасте до 1 года: в 2019 году на 1000 рожденных детей смертность составляла 4,3, а к 2021 году она достигла максимального уровня – 4,6 на 1000 детей. Начиная с 2022 г. наметился устойчивый тренд на снижение младенческой смертности, которая к 2024 году достигла минимального уровня 4 на 1000 рожденных детей (рисунок 5).

За прошедшие 6 лет основные социально-экономические показатели, характеризующие развитие человеческого капитала, не претерпели существенных изменений, что позволяет говорить об отсутствии значительных результатов в данном направлении. При этом экономический рост в стране, несмотря на сохранение кризисных явлений, продолжается, хоть и невысокими темпами.

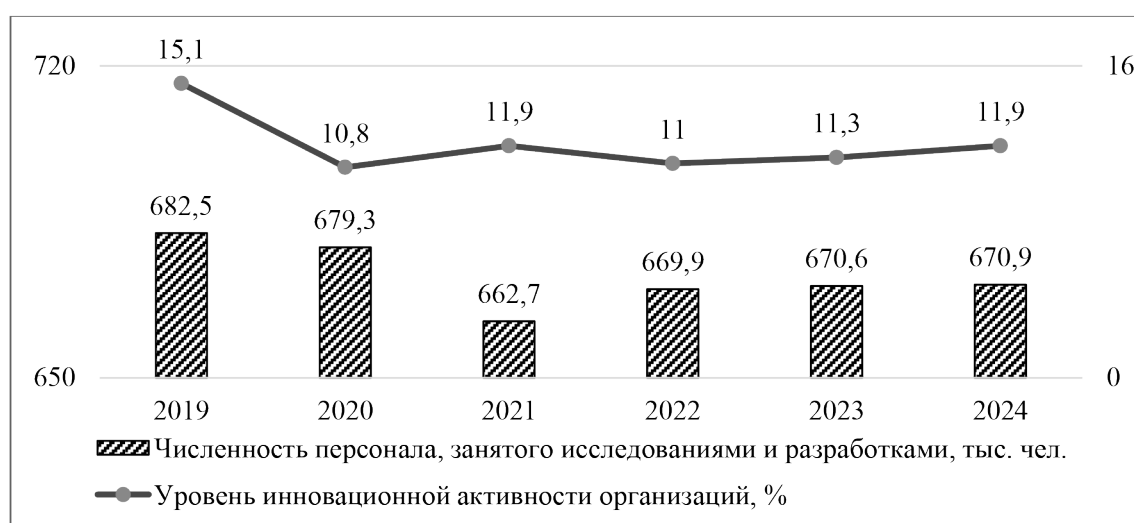


Рис. 4. Оценка изменения основных показателей развития науки и инноваций в России в 2019-2024 гг.

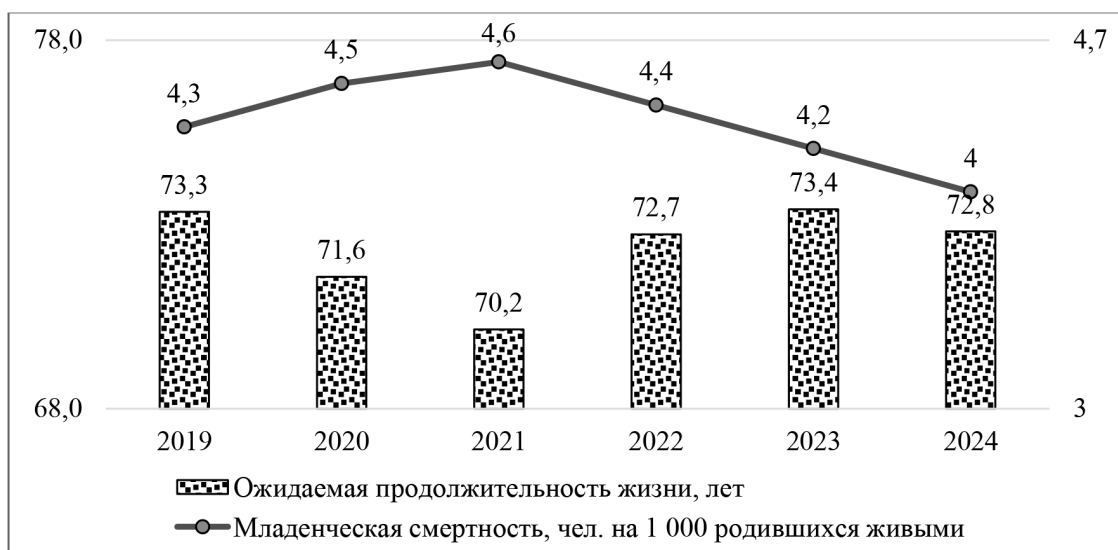


Рис. 5. Оценка изменения основных показателей развития здравоохранения в России в 2019-2024 гг.

Заключение

В сложившихся непростых социально-экономических условиях последних лет обеспечение устойчивого экономического роста и наращивание человеческого капитала остается сложной задачей, реализация которой зависит не только от внутренних, но и от внешних факторов. Исследование показало, что экономический рост в стране сохраняется, хоть и невысокими темпами – в 2024 году в расчете на душу населения было произведено более 201 тыс. рублей стоимости ВВП, а индекс развития человеческого капитала в период 2021-2023 гг. характеризовался снижением, вызванным влиянием ряда экономических факторов. ИЧР в стране остается на достаточно высоком уровне, поскольку его значение превышает 0,8. Несмотря на оживление рынка труда в последние несколько лет, качественного роста уровня занятости и доли работников с высшим образованием не происходит. Научная и инновационная активность в стране

после пандемии также не смогла вернуться на докризисный уровень – в 2024 году значение показателя инновационной активности составило менее 12%, а кроме того, происходит сокращение численности научного персонала. В сфере здравоохранения удалось достичь снижения уровня младенческой смертности до 4 случаев на 1000 родившихся, но при этом средняя продолжительность жизни населения в 2024 году вновь начала снижаться после 2-х лет динамичного роста и составляет 72,8 года.

Мы полагаем, что из-за усиления влияния негативных экономических факторов эффект от развития человеческого капитала несколько снижен, а развитие экономики в большей степени подвержено влиянию других аспектов. Несмотря на это, человеческий капитал является движущей силой экономики, поэтому даже в сложившихся обстоятельствах необходимо продолжать уделять должное внимание данному направлению.

Библиографический список

1. Махмудов Б.А., Фаталиев Н.С., Пожималин В.Н. Особенности развития человеческого капитала: сущность и методы оценки // Инновационная экономика: информация, аналитика, прогнозы. 2024. № 1. С. 89-95. DOI: 10.47576/2949-1894.2024.1.1.010. EDN: ONYXLU.
2. Linnikov A.S. Impact of human capital on the foreign economic security of Russia: assessment and recommendations // Science and Business: Ways of Development. 2021. No. 10(124). P. 122-129. EDN: ENFBWU.

3. Клепач А.Н. Роль человеческого капитала в повышении качества и динамики развития российской экономики // Вестник Российской академии наук. 2024. Т. 94. № 2. С. 97-106. DOI: 10.31857/S0869587324020023. EDN: GIHPKF.
4. Байдыбекова С.К., Сауранбай С.Б. Роль человеческого капитала в экономическом развитии стран // Экономика: стратегия и практика. 2022. Т. 17. № 2. С. 111-125. DOI: 10.51176/1997-9967-2022-2-111-125. EDN: HDDDAY.
5. Паспорт федерального проекта «Развитие человеческого капитала в интересах регионов, отраслей и сектора исследований и разработок» [Электронный ресурс]. URL: <https://minobrnauki.gov.ru/upload/2021/09/КАДРЫ.PDF> (дата обращения: 09.06.2025).
6. Коробкова О.К., Красота Т.Г., Гасанова Н.В. Федеральный и Национальный проект «Кадры» как один из приоритетов устойчивого развития России: показатели, результаты, рекомендации // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2024. № 4-2. С. 235-240. DOI: 10.17513/vaael.3387. EDN: LKKXUW.
7. Tretyakova G.V., Larina M.N. Efficiency of investments in human capital and economic growth in Russia // Russian Journal of Labor Economics. 2023. Vol. 10. No. 12. P. 1815-1828. DOI: 10.18334/et.10.12.120164. EDN: IGILQL.
8. Иванова А.О. Проблемы развития «человеческого капитала» в России // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. 2024. № 4-2(91). С. 161-163. DOI: 10.24412/2500-1000-2024-4-2-161-163. EDN: JWJUQW.
9. Басовский Л.Е., Басовская Е.Н. Проблема влияния человеческого капитала, формируемого в системе образования, на социально-экономическое развитие регионов России // Научные исследования и разработки. Экономика. 2021. Т. 9. № 2. С. 34-37. DOI: 10.12737/2587-9111-2021-9-2-34-37. EDN: IQLLHD.
10. Покровский Н.Е., Шилова В.А. Динамика «человеческого капитала» в сельских поселениях России: проблемы сохранения и развития // Социологическая наука и социальная практика. 2020. Т. 8. № 4(32). С. 183-198. DOI: 10.19181/snsp.2020.8.4.7664. EDN: TVPVYA.

УДК 336.7(075.8)

Ж. Н. Тропина

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

РАЗВИТИЕ ИСЛАМСКИХ ФИНАНСОВЫХ ПРОДУКТОВ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ

Ключевые слова: финансовый рынок, фондовый рынок, гарар, рибa, такафул лизинг, долевое финансирование, цифровые финансовые активы, цифровой сукук, токены.

Развитие новой группы финансовых продуктов, таких как исламские финансовые продукты является очень важным моментом для российского финансового рынка. Автор проанализированы основные направления деятельности компаний и кредитных организаций, готовых поддерживать новую схему взаимоотношений с партнерами и клиентами. В статье также оцениваются объемы, динамика изменения объемов операций, проводившихся компаниями и банками, участвующими в эксперименте по внедрению норм партнерского финансирования в течение последних лет. В статье обосновывается необходимость внедрения и развития на национальном рынке партнерского типа финансирования и специфических финансовых продуктов, характерных для этого типа ведения бизнеса параллельно с классической схемой функционирования финансовых организаций. По итогам проведенного исследования в статье даются оценки перспектив развития новых типов финансовых продуктов и партнерского финансирования в целом на национальном рынке в ближайшие годы.

Zh. N. Tropina

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

DEVELOPMENT OF ISLAMIC FINANCIAL PRODUCTS IN THE RUSSIAN MARKET

Keywords: financial market, stock market, garar, riba, takaful leasing, equity financing, digital financial assets, digital sukuk, tokens.

The development of a new group of financial products, such as Islamic financial products, is a very important moment for the Russian financial market. The author analyzes the main activities of companies and credit institutions that are ready to support a new scheme of relationships with partners and customers. The article also evaluates the volume and dynamics of changes in the volume of transactions conducted by companies and banks participating in the experiment on the introduction of partner financing standards in recent years. The article substantiates the need to introduce and develop in the national market a partner type of financing and specific financial products typical of this type of business in parallel with the classical scheme of functioning of financial organizations. Based on the results of the research, the article provides an assessment of the prospects for the development of new types of financial products and partner financing in the national market in the coming years.

Ведение

В последние годы на российском финансовом рынке после ухода инвесторов из недружественных юрисдикций наблюдалось серьезное сокращение притока инвестиционных средств, в определенной мере это сокращение покрывается за счет средств инвесторов – физических лиц, приходящих на фондовый рынок страны. Поскольку доля населения, исповедующего ислам в России очень существенна, предложение финансовых инструментов, ориентированных на нормы шариата может обеспечить дополнительный приток средств и повы-

шение активности экономических агентов на национальном финансовом рынке, в связи с чем изучение специфики функционирования нового для российского рынка инструментария в настоящее время является очень актуальным.

Целью исследования являются оценка объемов предложения на национальном рынке новых финансовых продуктов исламского ряда, а также объемов операций, проводимых компаниями и банками, ориентирующимися в своей деятельности на нормы шариата, оценка динамики изменения объемов операций на рынке.

Материалы и методы исследования

Источником статистических данных для проведенного исследования являются материалы обзора рынка партнерского финансирования по итогам анкетирования, представленные на официальном сайте Банка России в виде информационно-аналитических материалов в части основных показателей по оценке уровня вовлеченности экономических агентов в операции с финансовыми инструментами исламской группы. Нормативной базой исследования является Федеральный закон N 417-ФЗ от 04.08 2023 «О проведении эксперимента по установлению специального регулирования в целях создания необходимых условий для осуществления деятельности по партнерскому финансированию в отдельных субъектах Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации», определяющий возможности использования финансовых инструментов, функционирующих в соответствии с нормами шариата, на национальном финансовом рынке. В работе используются классические методы научного исследования, к которым относятся анализ, синтез, индукция и дедукция.

Результаты исследования и их обсуждение

Вопрос эффективного привлечения денежных средств реальным сектором экономики от разных групп инвесторов в сложных условиях значительного санкционного давления относится на данный момент к числу самых актуальных вопросов. Серьезный рост объемов денежных средств, поступающих на российский финансовый рынок от розничных инвесторов, должен обеспечиваться, в том числе, и за счет присутствия на рынке финансовых инструментов, сформированных в учетом ограничений и правил инвестиционного поведения, актуальных для значительной части мусульманского населения России. Кроме того инструментарий, функционирующий в рамках партнерского финансирования, может создать новые возможности в части расширения экономического сотрудничества России с исламским миром. Средства инвесторов из дружественных юрисдикций на данный момент уже в определенной степени замещают средства, размещавшиеся ранее инвесторами из недружественных государств, введение и расширение использования на российском

рынке исламского финансового инструментария способно увеличить объемы такого взаимодействия.

Финансовые инструменты исламской группы, как известно, имеют ряд принципиальных отличий от классического инструментария, широко предлагаемого своим клиентам банками и финансовыми компаниями. В рамках систем исламского финансирования могут использоваться лишь инструменты, схемы функционирования которых выстроены с четким ориентиром на соблюдение норм шариата, в которых содержится ряд запретов, связанных, например, с использованием таких стандартных для финансового рынка инструментов как кредиты с процентными платежами и ценные бумаги долговой группы с купонным (процентным) доходом. Так реализуется один из основных принципов исламских финансов, отказ от процентных операций (риба) [1]. Однако и в исламской системе финансирования получение доходов по финансовым инструментам приветствуется, но формироваться доход должен исключительно на базе реальных операций с ориентацией на взаимную выгоду участвующих в сделке сторон, при этом операции спекулятивной направленности находятся под полным запретом. Вместо стандартного процентного дохода предлагается ориентироваться на иные специфические формы дохода, такие как доленое финансирование, доход по лизинговым операциям, рассрочка. Кроме того операции, проводимые в рамках исламского финансирования, должны отличаться полной прозрачностью, что на практике означает исключение гарара (неопределенности). В рамках исламских финансов к числу запрещенных относятся инвестиционные операции в те виды бизнеса, ведение которых находится в противоречии с нормами шариата, такими как производство алкоголя, табака, свинины, оружия, а также торговля этими товарами, кроме того запрещено инвестирование в создание казино и проведение азартных игр в целом.

В рамках партнерского финансирования исламские продукты предлагаются не только банками, но и исламскими фондами, организациями, функционирующими на страховом рынке (такафул), для долгового финансирования используется специфический исламский долговой инструмент, сукук.

В середине 1980-х годов начал использоваться термин «исламская финансовая система». В настоящее время организации, функционирующие как часть «исламской финансовой системы» предоставляют своим клиентам широкий спектр услуг, они открывают текущие и сберегательные счета, обеспечивают проведение платежей и денежных переводов, осуществляют в интересах клиентов кассовые, казначейские операции, а также другие виды операций [2].

Достаточно продолжительный период времени вопрос исламских финансов и исламских финансовых продуктов для российского финансового рынка существовал по большей части в теоретической плоскости. В том числе и серьезные изменения геополитических условий позволило начать реальное развитие на национальном финансовом рынке инструментария, функционирующего с учетом ограничений, вводимых партнерским финансированием. Первого сентября 2023 г. в России был начат двухлетний эксперимент по развитию партнерского (исламского) финансирования, территориями проведения эксперимента стали Башкирия, Татарстан, Чечня и Дагестан [3]. Принятие закона, вводящего специальное регулирование партнерского финансирования в отдельных субъектах (3417-ФЗ), создало основу для проведения кредитными организациями операций, ориентированных на нормы ислама.

В соответствии с Федеральным законом №417-ФЗ в рамках операций по партнерскому финансированию может осуществляться привлечение денежных средств или другого имущества как физических, так и юридических лиц в форме займа, а также в результате размещения таких ценных бумаг как облигации, приема имущества в доверительное управление, приема вклада в уставный капитал участника эксперимента; предоставление займа физическим и юридическим лицам, финансирование компаний и физических лиц путем купли-продажи товаров, в том числе недвижимого имущества, в расщепку, предоставление имущества в лизинг [4]. При этом необходимо учитывать, что прямой страховой защиты аналогичной например действующей при размещении денежных средств гражданами в депозиты при проведении банковских операций по стандартной схеме, в данном случае не будет.

Банком России был сформирован реестр, в который вошли юридические лица,

предоставляющие услуги партнерского финансирования (эти юрлица являются членами саморегулируемой профессиональной организации). Причем законом предусматривается определенное разнообразие для юридических лиц по организационной структуре. Вести деятельность в рамках партнерского финансирования могут кредитные организации, не кредитные финансовые организации (НФО), хозяйственные товарищества и кредитные кооперативы. Однако на участие в эксперименте могут претендовать лишь финансово устойчивые организации, поэтому например, для хозяйственных товариществ и кредитных кооперативов были установлены жесткие требования по пороговому уровню капитала: на самом начальном этапе – 10 млн руб., а с 01.01.2024 г. 15 млн руб.

Результаты проведения эксперимента по введению в стране партнерского финансирования в целом оцениваются экспертами весьма положительно, эксперимент стал важным этапом развития альтернативных финансовых инструментов на национальном рынке. В период проведения эксперимента бизнесу был обеспечен ряд новых возможностей привлечения инвестиций без чрезмерного бюрократического давления, при этом инвесторы получили дополнительные механизмы обеспечения защиты сохранности своих инвестиций. В настоящее время Банком России ведется реестр участников эксперимента по установлению специального регулирования в целях создания необходимых условий для осуществления деятельности по партнерскому финансированию (таблица 1). Интерес к участию в эксперименте со стороны бизнес-структур постепенно растет, так если в конце 2023 г. в реестре присутствовало лишь 4 участника эксперимента, то по итогам 2024 г. их было уже 29, а на середину 2025 г. – 32. В состав реестра, и соответственно официально утвержденной группы участников партнерского финансирования, вошли такие крупные банки как Сбербанк, «Т-Банк» [5].

По данным Банка России безусловным лидером по объему заключаемых в рамках партнерского финансирования сделок являются компании, находящиеся на территории Татарстана. С точки зрения организационной структуры среди организаций партнерского финансирования лидируют ООО и кредитные организации (таблица 2).

Таблица 1

Территориальное распределение компаний в реестре (на 20.07.2025)

Субъект Федерации	Количество компаний в реестре
Республика Татарстан	14
г. Москва	10
Республика Башкортостан	5
Чеченская республика	2
Республика Дагестан	1

Источник: Банк России [5].

Таблица 2

Виды компаний партнерского финансирования (присутствующие в реестре на 15.07.25)

Вид компании	Количество
Общество с ограниченной ответственностью	11
Кредитная организация	8
Некредитная финансовая организация	6
Лизинговая компания	2
Потребительское общество	2
Благотворительный фонд	1
Управляющая компания	1
Компания-регистратор	1

Источник: Банк России [5].

Таблица 3

Объем операций по размещению средств (млрд руб.)

	31.12.23	31.03.24	30.06.24	30.09.24
Количество опрошенных компаний	8	10	15	21
Объем сделок	1,8	2,6	2,4	2,8

Источник: Банк России [7].

Банк России проводит мониторинг деятельности компаний и банков, принимающих участие в эксперименте по развитию партнерского финансирования в стране, по итогам проводимого анкетирования регулятором оценивается общий ход эксперимента, а также суммарный объем и структура операций [6]. Банк России в материалах «Обзора рынка партнерского финансирования по итогам анкетирования за 9 месяцев 2024 года», приводит следующие статистические данные по объемам операций по размещению средств (таблица 3) [7].

Среди операций по размещению средств преобладают операции купли-продажи с рассрочкой платежа (соответствует контрактам мусавама и мурабаха), эти операции востребованы как у физических, так и у юридических лиц.

Операции по инвестиционному займу используются юридическими лицами и ин-

дивидуальными предпринимателями. Данные по структуре операций по размещению средств представлены в таблице 4, операциям по привлечению средств – в таблице 5.

Одной из серьезных проблем развития исламского финансирования в стране является то, что на данный момент далеко не все участники рынка партнерского финансирования, официально вошли в эксперимент и соответственно находятся на учете в реестре Центрального банка, что формирует определенное неравенство условий функционирования для этих групп участников рынка.

Результаты проводящегося в настоящее время эксперимента по внедрению в российскую практику инструментария партнерского финансирования подтверждают заинтересованность со стороны различных групп экономических агентов в исламском инструментарии.

Таблица 4

Структура операций по размещению средств (по типам заключенных договоров)

Вид договора	Доля
Договоры купли-продажи с рассрочкой платежа (мурабаха)	43%
Договоры займа или иные схожие договоры (мудараба)	27%
Долевое финансирование (убывающая мушарака)	18%
Договоры лизинга (иджара)	12%

Источник: Банк России [7].

Таблица 5

Операции по привлечению средств (млрд руб.)

	31.12.23	31.03.24	30.06.24	30.09.24
Количество опрошенных компаний	7	8	9	12
Объем сделок	1,8	2,6	3,0	3,8

Источник: Банк России [7].

К числу серьезных проблем исламского финансирования в России относится пока еще низкий уровень осведомленности и подготовленности населения и бизнеса к новому типу инструментов, но с ростом числа успешных кейсов эта проблема постепенно начинает решаться. Расширение линейки исламских финансовых продуктов и повышение уровня их доступности способны сделать практику использования инструментов этой группы устойчивой. Например, в настоящее время рядом банков, работающих с продуктами исламского финансирования, наряду с другими продуктами предлагают исламскую ипотеку, причем в этих сделках уже существует возможность использования материнского капитала. Отдельные банки обеспечивают своим клиентам возможность получения халяльного кешбэка, кешбэк при этом перечисляется покупателю товаров торгово-сервисным предприятием, банк в этом случае выступает только в роли расчетного оператора, поскольку выплата подобных вознаграждений относится к числу недозволенных в соответствии с нормами шариата.

В середине июля 2025 г. Государственной думой был принят закон (одновременно во втором и третьем чтениях) о продлении эксперимента по партнерскому финансированию еще на три года (до 01.09.2028). Законом предусматривается сохранение списка регионов, принимающих участие в эксперименте, однако в дальнейшем после завершения второго этапа эксперимента планируется начать развитие инструментов

партнерского финансирования с меньшими территориальными ограничениями. Одной из новаций закона стало расширение перечня операций, разрешенных к проведению для участников эксперимента. Потенциал сделок в рамках исламского финансирования оценивается экспертами рынка достаточно высоко, около 1 трлн руб.

По мнению многих экспертов, основные проблемы развития рынка партнерского финансирования в России связаны на данный момент с необходимостью имплементации стандартов партнерского финансирования в бухучет. Решение этой проблемы предполагает переход к общепринятым в мусульманском мире стандартам ААОIFI (организация по бухгалтерскому учету и аудиту для исламских финансовых учреждений). В финансовом секторе сейчас присутствует серьезный дефицит специалистов, не только хорошо знающих стандарты ААОIFI, но и способных применять их на практике в условиях российского рынка. При этом, прежде всего перед банками, встают задачи по формированию новых компетенций, новой инфраструктуры, выстраивания новой схемы бизнес-процессов, только решение этих задач может обеспечить становление и полноценное развитие партнерского финансирования на российском финансовом рынке.

Инструменты исламского ряда постепенно начинают выпускаться и в форме ЦФА. Одной из компаний, присутствующих в реестре участников эксперимента является компания, зарегистрированная в Татарстане

«Универсальный блокчейн». В 2024 г. этой компанией впервые на российском финансовом рынке был проведен выпуск цифрового сукука на платформе «Мастерчейн», объем выпуска был чисто символическим, всего в 1млн руб., инвестору в этот тип ЦФА обеспечивалось право на получение половины прибыли от операционной деятельности компании от бизнеса эмитента через 900 дней от момента выпуска, т.е. незначительное по объемам финансирование долга обеспечивало возможность участия в общем объеме прибыли компании в перспективе. В середине мая 2025 г. о проведении также тестового выпуска исламских ЦФА заявила и компания-производитель автозапчастей «Агрегат-Челны». Компания осуществила выпуск исламских цифровых финансовых активов, сукукумудараба на площадке Санкт-Петербургской биржи. Поскольку выпуск носил тестовый характер, объем его также был незначителен, 5 млн руб., доступ к инструменту обеспечивался лишь квалифи-

цированным инвесторам. В соответствии с условиями выпуска держателям инструмента через 40 дней обеспечивалось получение части прибыли от поставок запчастей для автомобилей, в данном случае речь шла не о доле в общем объеме прибыли компании, а об участии в прибыли от конкретной сделки.

Заключение

Развитие исламского финансового инструментария в стране в настоящее время является весьма важным. Приток в определенных объемах на российский финансовый рынок капитала из арабских стран предполагает наличие на рынке инструментария понятного для инвесторов этой группы. Кроме того развитие финансовых инструментов, ориентированных на нормы шариата, способно сделать национальный финансовый рынок более комфортным и привлекательным для значительной части населения нашей страны, исповедующей ислам.

Библиографический список

1. Саранчина С.С., Елкина О.С. Партнерское финансирование как инструмент привлечения инвестиций // Теоретическая экономика. 2025. №1(121). С. 42-55. EDN: OKJLOX. DOI: 10.52957/2221-3260-2025-1-42-55.
2. Аминова Э.М. Партнерские финансы как альтернативная бизнес-модель финансирования // Право и управление. XXI век. 2025. Т. 21. № 1(74). С. 217-224. EDN: MAIBSD.
3. Блаженкова Н.М., Ираева Н.Г., Калимуллина Э.Р., Раимова А.Р. Развитие исламского банкинга в республике Башкортостан // Вестник БИСТ (Башкирского института социальных технологий). 2025. № 1(66). С. 54-58. EDN: INTKBS. DOI: 10.47643/1815-1337_2025_2_154.
4. Валишина Н.Р. Партнерское финансирование: первые результаты и постановка проблемы // Право и государство: теория и практика. 2025. № 2. С. 154-157. EDN: IZGQVG. DOI: 10.47643/1815-1337_2025_2_154.
5. Реестр участников эксперимента по установлению специального регулирования в целях создания необходимых условий для осуществления деятельности по партнерскому финансированию (Банк России) [Электронный ресурс]. URL: https://www.cbr.ru/admissionfinmarket/navigator/part_fin/ (дата обращения: 15.06.2025).
6. Соколова Е.А., Тюменев А.В. Исламский банкинг в России: опыт внедрения и проблемы конституционно-правового регулирования // Академический юридический журнал. 2024. Т. 25. № 2(96). С. 233-240. EDN: DYDYEF. DOI: 10.17150/1819-0928.2024.25(2).233-240.
7. Обзор рынка партнерского финансирования по итогам анкетирования за 9 месяцев 2024 г. [Электронный ресурс]. URL: https://www.cbr.ru/analytics/develop/2024_1/ (дата обращения: 15.06.2025).

УДК 330.341.2

А. А. Урунов

ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», Москва

И. М. Морозова

ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», Москва,
e-mail: natoecon@mail.ru

СОЦИАЛЬНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО: ОТЛИЧИТЕЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ, ИНСТИТУТЫ ПОДДЕРЖКИ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ

Ключевые слова: социальное предпринимательство, институциональная среда, устойчивое развитие, инфраструктура поддержки, социальные проблемы.

Содержание статьи продиктовано отсутствием в научном обсуждении единого понимания природы и значения феномена социального предпринимательства, открытостью вопроса о его статусе как особого вида общественной и экономической деятельности наряду с другими видами социально направленной активности. Целью исследования является осмысление накопленных теоретических наработок по проблемам развития социальной деятельности, осуществляемой на предпринимательской основе, и формирования системы ее институционального обеспечения, а также обобщение практического опыта социального бизнеса. Авторы опираются на комплексный и институциональный подходы, а также методы систематического сравнения, типологического и нормативного анализа. В фокусе исследования – ключевые особенности и мотивы социального бизнеса в отличие от других социальных институтов и чисто коммерческой предпринимательской деятельности. Поскольку развитие социального предпринимательства неразрывно связано с состоянием институционального окружения, в статье обсуждается понятие институциональной среды и ключевые институты поддержки социального предпринимательства. Исследование процесса становления и институционализации социально ориентированной деятельности в Таджикистане позволили выявить основные проблемы, тормозящие ее развитие, среди которых: неразвитость механизмов инвестирования, формальные и бюрократические барьеры, низкая квалификация социальных предпринимателей, невысокое доверие населения. Предложены меры, направленные на развитие в Республике Таджикистан инфраструктуры поддержки социально ориентированной предпринимательской активности.

A. A. Urunov

State University of Management, Moscow

I. M. Morozova

State University of Management, Moscow, e-mail: natoecon@mail.ru

SOCIAL ENTREPRENEURSHIP: DISTINCTIVE FEATURES, SUPPORT INSTITUTIONS AND DEVELOPMENT PROBLEMS

Keywords: social entrepreneurship, institutional environment, sustainable development, support infrastructure, social problems.

The content of the article is dictated by the lack of a unified understanding of the nature and significance of the phenomenon of social entrepreneurship in the scientific discussion, the openness of the question of its status as a special type of social and economic activity along with other types of socially oriented activity. The aim of the study is to understand the accumulated theoretical developments on the problems of developing social activities carried out on an entrepreneurial basis and the formation of a system of its institutional support, as well as to generalize the practical experience of social business. The authors rely on a integrated and institutional approaches, as well as methods of systematic comparison, typological and normative analysis. The focus of the study is on the key features and motives of social business in contrast to other social institutions and purely commercial entrepreneurial activity. Since the development of social entrepreneurship is inextricably linked with the state of the institutional environment, the article discusses the concept of the institutional environment and key institutions for supporting social entrepreneurship. The study of the process of formation and institutionalization of socially oriented activities in Tajikistan allowed us to identify the main problems that hinder its development, including: underdevelopment of investment mechanisms, formal and bureaucratic barriers, low qualifications of social entrepreneurs, low public confidence. Measures aimed at developing the infrastructure for supporting social entrepreneurial activity in the Republic of Tajikistan are proposed.

Введение

Тема социального предпринимательства (СП) давно и активно обсуждается в научной среде, но по-прежнему недостаточно изучена. На сегодняшний день отсутствует единое понимание природы и содержания феномена социального предпринимательства. Начало использования в литературе данного понятия относится к третьей четверти XX века, широкое же распространение оно получило в последние два десятилетия прошлого века.

Принято считать, что в научный оборот понятие социального предпринимательства впервые ввел Грегори Диз, когда он предложил следующую характеристику социального предпринимателя: *«Социальный предприниматель играет роль агента перемен в социальном секторе благодаря тому, что он: 1) принимает на себя миссию по созданию и поддержке социальной ценности; 2) находится в непрерывающемся поиске и реализации новых возможностей для достижения этой миссии; 3) вовлечен в непрерывные процессы инноваций, адаптации и обучения; 4) действует решительно, не ограничивая себя только теми ресурсами, что есть в данный момент; 5) демонстрирует высочайшую ответственность по отношению к своим клиентам и за результат своей деятельности»* [1]. С тех пор тема социального предпринимательства вызывает интерес у исследователей всего мира, которые по-разному освещают этот феномен, делая акцент на тех или иных его аспектах.

Проблема предпринимательства в социальной сфере привлекает многих исследователей и в странах постсоветского пространства. Многочисленные публикации посвящены: пониманию природы и значения социального предпринимательства [2]; проблемам его нормативно-правового регулирования [3]; механизмам государственной поддержки СП [4]; осмыслению зарубежного опыта развития социального предпринимательства, в том числе в странах ЕАЭС [5]; рискам и уязвимостям социальной предпринимательской деятельности [6]; вопросам типологии форм и бизнес-моделей СП [7]; рассмотрению СП как области проявления гражданской активности населения [8]. Все это свидетельствует о живом интересе к теме социальной предпринимательской деятельности и об активном ее научном обсуждении.

Целью исследования является осмысление накопленных теоретических нара-

боток по проблемам развития социальной деятельности, осуществляемой на предпринимательской основе, и формирования системы ее институционального обеспечения, а также обобщение практического опыта социального бизнеса.

Материалы и методы исследования

Исследование базируется на комплексном подходе, предполагающем рассмотрение социального предпринимательства как сложного и многогранного явления. Для более глубокого понимания контекста социальной предпринимательской деятельности задействован институциональный подход. Выявление отличительных особенностей и проблем развития СП потребовало использования методов систематического сравнения, типологического и нормативного анализа.

Эмпирической базой исследования послужили успешные российские практики предпринимательства в социальной сфере, а также зарубежный опыт развития социального предпринимательства, в том числе в странах, входящих в состав ЕАЭС и СНГ.

Результаты исследования и их обсуждение

Социальное предпринимательство как вид экономической деятельности способствует повышению социальной и экономической эффективности за счёт вовлечения в хозяйственный оборот неиспользуемых материальных (таких как отходы производства) и нематериальных (потенциал социально уязвимых групп населения, общественное доверие) ресурсов. Концепция социального предпринимательства предполагает, что социально уязвимые группы не являются бременем или проблемой, а служат источником новых предпринимательских и потребительских возможностей. Вовлечение этих групп в экономическую деятельность способствует расширению рынка и созданию дополнительных перспектив для развития бизнеса. В таблице 1 представлены результаты анализа репрезентативного ряда теоретических источников по проблеме социального предпринимательства.

Таким образом основной целью социальной ориентированной предпринимательской деятельности является решение социальных проблем, а средством – обеспечение финансовой устойчивости бизнеса. Отличительные особенности социальной деятельности на основе бизнес-моделей показаны в таблице 2.

Таблица 1

Авторские акценты в трактовке понятия «социальное предпринимательство»

Автор	Аспекты социального предпринимательства
Сущность СП	
Грегори Диз (Gregory Dees)	Социальное предпринимательство – это гибрид коммерческих и некоммерческих моделей. Основная цель — решение социальных проблем, при этом устойчивость достигается через рыночные механизмы
Мухаммад Юнус, основатель Grameen Bank	Социальное предпринимательство направлено на создание решений для бедных через финансовые инструменты, такие как микрокредиты
Алекс Николлс (Alex Nicholls)	Использование предпринимательского подхода для достижения общественного блага придает этому виду деятельности инновационность
Значение СП	
Джеффри Робинсон (Jeffrey Robinson)	Социальные предприниматели действуют как агенты изменений, преодолевая системные барьеры и предлагая устойчивые модели улучшения качества жизни
Оппозиция цели инструментария	
Джеффри Брэддок (Jeffrey Bradach)	Социальные предприятия балансируют между рентабельностью и социальной миссией
Роль институциональной среды	
Майкл Портер и Марк Крамер (Michael Porter & Mark Kramer)	Социальное предпринимательство становится эффективным в среде, где государственные и частные институты взаимодействуют для создания ценности

Примечание: составлено на основе [1; 9-12].

Таблица 2

Отличительные особенности социального предпринимательства

Особенности	Характеристика
Социальная миссия	В основе каждого социального предприятия лежит конкретная социальная проблема, которую оно стремится решить. Это может быть, например, создание рабочих мест для людей с ограниченными возможностями, развитие экологически чистых технологий или поддержка образования в отдаленных регионах
Императив финансовой устойчивости	Несмотря на социальную направленность, социальные предприятия должны быть экономически устойчивыми. Они генерируют доход, который позволяет им продолжать свою деятельность и перманентно решать социальные проблемы
Инновационность	Социальные предприниматели часто используют инновационные технологии и решения для достижения своих целей. Они могут разрабатывать новые продукты или услуги, применять современные технологии или создавать уникальные бизнес-модели
Партнерство	Социальные предприятия активно сотрудничают с государственными органами, некоммерческими организациями, бизнесом и местными сообществами. Партнерство позволяет им объединять ресурсы и усиливать свое воздействие

Примечание: составлено авторами.

Одним из открытых вопросов остается статус социального предпринимательства как особого вида общественной и экономической деятельности наряду с другими видами социально направленной активности.

Социальный бизнес – это инициатива, основанная на принципах самоокупаемости и финансовой устойчивости. Основное различие между коммерческим предпринимательством и социальным заключается в ценностной ориентации. Первое нацелено

на извлечение финансовой выгоды, мотив второго состоит в служении уязвимой группе населения, которая не обладает необходимыми финансовыми средствами или инициативой, чтобы собственными силами добиваться положительных изменений. Это не исключает возможности получения прибыли за счет использования социальных и экономических инноваций в процессе генерации социального блага (продукта/услуги).

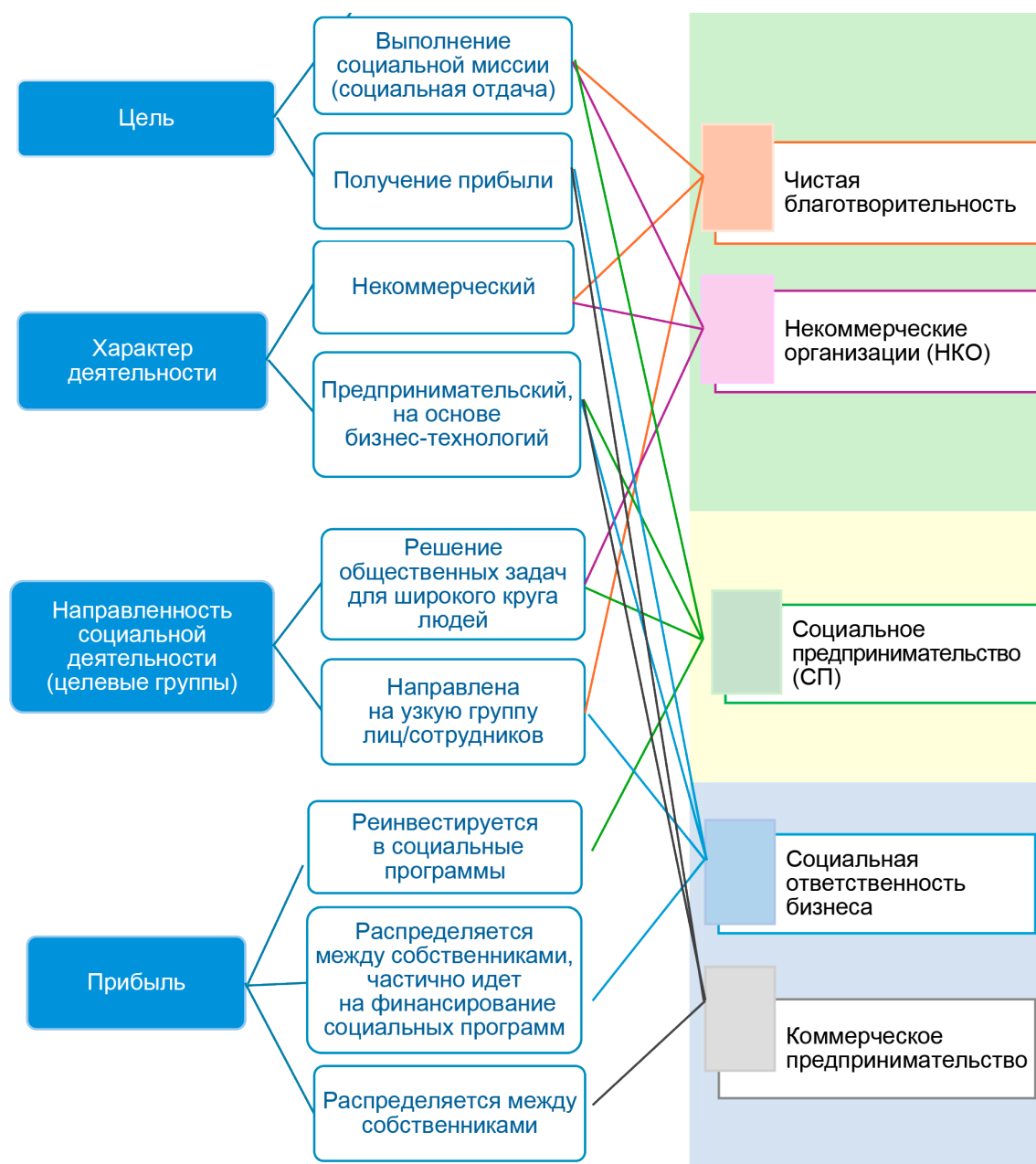


Рис. 1. Позиция СП между полюсами коммерческого предпринимательства и чистой благотворительности
Источник: составлено авторами

Нередко смешивают феномены социального предпринимательства и социальной ответственности крупного бизнеса. Однако если последний как правило направлен на узкую целевую группу, то социальное предпринимательство ориентировано на решение значимых общественных задач для широкого круга лиц.

Отличие социально ориентированной предпринимательской деятельности от чистой благотворительности и некоммерче-

ской социальной деятельности, с одной стороны, и от традиционного предпринимательства и социальной ответственности бизнеса – с другой, отражено на рисунке 1.

На долю социального предпринимательства приходится решение задач, за которые не берутся другие экономические агенты из-за малой рентабельности подобной деятельности. Создавая рабочие места, предоставляя нетрадиционные услуги, СП способно смягчать общественную напряженность

и выступать эффективным способом разрешения таких противоречий, как социальное расслоение, чрезмерный разрыв в уровне доходов, неполная занятость, бюджетные рестрикции на образование и здравоохранение.

В национальных законодательствах критерии разграничения социального и традиционного предпринимательства имеют различия. Например, в Италии предприятие признаётся социальным, если не менее 30% его участников относятся к категории социально незащищённых граждан. В России доля таких работников в общей численности должна составлять не менее 50%, а в фонде оплаты труда – не менее 25%. Различаются и приоритеты социальной предпринимательской деятельности, несмотря на общность целей. Так, в Италии основное внимание уделяется трудоустройству социально уязвимых работников, в то время как в Великобритании акцент делается на рыночных показателях эффективности деятельности социальных предприятий (50% дохода которых должно быть получено от коммерческой деятельности) [13, р. 26–27, 34–35].

Осмысление практики социального бизнеса позволяет выделить четыре его основных проявления (рис. 2).

Развитие социальной деятельности на основе бизнес-моделей зависит от характеристик институциональной среды, которая формируется совокупностью действующих в определенной социально-экономической системе институтов (формальных и неформальных), а также механизмами регулирования и поддержки предпринимательской деятельности со стороны органов государственной власти.

Среди институтов, составляющих институциональное окружение рассматриваемой

деятельности выделяют [14]: предписывающие институты (нормы, регулирующие и ограничивающие предпринимательское поведение и зафиксированные в нормативно-правовых актах); формирующие благоприятную среду предпринимательской деятельности институты поддержки (институты развития, кредитования, образования и пр.); неформальные институты (культурные нормы и ценности, определяющие модели поведения и социального взаимодействия).

Институциональная поддержка социальной предпринимательской деятельности охватывает следующие ключевые направления: совершенствование нормативной базы социальной деятельности; развитие механизмов доступа социальных предприятий к финансированию, в том числе к грантовой поддержке социальных проектов; вовлечение банковской системы как финансового посредника в систему поддержки социальных предприятий; формирование структур, помогающих социальным предпринимателям, инвесторам и заказчикам социальных благ находить друг друга, а также содействующих в заключении договоров государственно-частного партнерства; создание платформ для обмена информацией и опытом между социальными предпринимателями, социальными инвесторами; установление стандартов условий труда работников социальных предприятий как важнейшего критерия при заключении контрактов на государственные закупки; создание национальных профессиональных ассоциаций социальных предпринимателей; расширение спектра учреждений и организаций, способствующих развитию образования и обучения в сфере социального предпринимательства.



Рис. 2. Практические аспекты социально ориентированного предпринимательства
Источник: составлено авторами

В Республике Таджикистан социальное предпринимательство является относительно новым, но стремительно развивающимся направлением. Оно приобретает все большую актуальность в связи с не снижающейся остротой проблемы занятости (несмотря на стабильно положительную динамику ВВП), а также растущими социальными потребностями и желанием обеспечить более устойчивое будущее.

В последнее время в Таджикистане предпринимаются активные шаги в области институционализации и развития СП. В Национальной стратегии развития Республики Таджикистан на период до 2030 г. (далее Стратегия) социальное предпринимательство рассматривается как способ обеспечения уязвимых групп населения (включая молодежь, женщин и лиц с инвалидностью) продуктивной занятостью. В связи с этим Стратегия предусматривает создание соответствующего пакета стимулов и возможностей, а также разработку мер поддержки малого и среднего предпринимательства [15]. 13 ноября 2024 года был принят, а 2 января 2025 года введен в действие Закон Республики Таджикистан «О социальном предпринимательстве» [16]. Данный закон входит в систему норматив-

ного обеспечения реализации Национальной стратегии в части поддержки социального предпринимательства.

Становление института социального предпринимательства в Республике Таджикистан осуществляется в различных формах и охватывает сферы оказания социальных услуг, культуры и народных ремесел, образования и здравоохранения. Кроме того, накоплен определенный положительный опыт деятельности общественных объединений и органов общественного самоуправления, который тесно связан с предпринимательством в социальной сфере.

Наряду с законодательным закреплением понятия социального предпринимательства принят ряд мер, направленных на повышение возможностей доступа социальных предприятий к рынку социальных услуг, идет создание поддерживающей инфраструктуры и программ обучения социальному предпринимательству, а также его популяризация среди населения.

Однако по-прежнему остается нерешенным целый ряд проблем, среди которых: неразвитость механизмов инвестирования, формальные и бюрократические барьеры, невысокое доверие населения и др. (рис. 3).



Рис. 3. Основные проблемы, сдерживающие развитие СП в Республике Таджикистан
Источник: составлено авторами

Решение этих вопросов поможет устранить большое количество социальных проблем населения на местах. При этом следует учитывать различный экономический потенциал и неравномерное развитие регионов Таджикистана. В соответствии с этим на отстающих территориях, где у населения наиболее развита потребность в решении назревших социальных проблем, следует задействовать дополнительные меры стимулирования социальной предпринимательской деятельности.

Заключение

Социальное предпринимательство является важным феноменом, помогающим преодолевать социальные недуги и повышать качество жизни общества. Благодаря своим характеристикам (четко выраженная социальная миссия, опора на финансовую стабильность, использование инновационных методов и активное сотрудничество с различными секторами общества) социальное предпринимательство обладает потенциалом для успешного решения множества социально-экономических задач, которые рассматриваются как обременительные другими хозяйствующими субъектами.

Социальное предпринимательство отличается от традиционного своей изначальной направленностью на разрешение общественных противоречий. Его концепция исходит из того, что с социально незащищенными группами населения связан скрытый потенциал новых предпринимательских и потребительских возможностей. Вовлечение этих групп в экономическую деятельность способствует расширению рынка и открывает дополнительные перспективы для развития бизнеса.

Социальная деятельность на основе бизнес-моделей требует наличия соответствующей институциональной среды, которая включает в себя формальные и неформальные институты, механизмы государственного регулирования и поддержки предпринимательства.

В Республике Таджикистан социальная деятельность, осуществляемая на предпринимательской основе, в настоящее время находится в процессе институционального оформления. Она обладает значительным потенциалом, реализация которого не только поможет сгладить социальные разрывы, но и будет способствовать созданию новых рабочих мест и формированию базы сбалансированного развития. Для этого, наряду с совершенствованием законодательного регулирования, необходимо формирование инфраструктуры поддержки, включающей: грантовое сопровождение реализации социальных проектов; предоставление финансовой поддержки предпринимательской активности социальной направленности из государственных целевых фондов; материальное обеспечение социального бизнеса, в том числе путем передачи в аренду на льготных условиях государственного и коммунального имущества; предоставление бесплатных консультаций, методической и информационной поддержки; организацию профессионального образования, переподготовки и повышения квалификации работников социальных предприятий. В случае реализации этих и других мер у Таджикистана появится реальная возможность стать страной, где социальное предпринимательство явится движущей силой позитивных перемен.

Библиографический список

1. Dees J. Gregory. The Meaning of Social Entrepreneurship 1,2 // Case Studies in Social Entrepreneurship and Sustainability. London: Routledge, 2011. P. 9. ISBN 9781351278560.
2. Жохова В.В. Социальное предпринимательство: концепция, сущность и значение // Современная конкуренция. 2015. Т. 9, № 4(52). С. 77–99. EDN: UXUXLH.
3. Барков А.В., Гришина Я.С. Критический анализ российского правотворческого подхода к легализации социального предпринимательства // Гражданское право. 2019. № 2. С. 3–5. DOI: 10.18572/2070–2140-2019-2-3-5. EDN: YZQDAD.
4. Герасикова Е.Н. Социальное предпринимательство: потенциал и меры поддержки // Экономика и бизнес: теория и практика. 2019. № 7. С. 26–32. DOI: 10.24411/2411–0450-2019-11070. EDN: CIJTYK.
5. Кадол Н.Ф. Опыт развития социального предпринимательства в странах Евразийского экономического союза // Регион: Экономика и Социология. 2021. № 2(110). С. 135–161. DOI: 10.15372/REG20210206. EDN: YGCQDU.

6. Кулькова В.Ю. Инфраструктурная поддержка социального предпринимательства в России // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2017. Т. 13. № 9(354). С. 1592–1607. DOI: 10.24891/ni.13.9.1592. EDN: ZGUPYJ.
7. Арай Ю.Н. Бизнес-модели в социальном предпринимательстве: подход к построению типологии // Российский журнал менеджмента. 2018. Т. 16. № 2. С. 253–272. DOI: 10.21638/spbu18.2018.205. EDN: UTYSXL.
8. Шматкова Е.М. Социальное предпринимательство как часть бизнеса и гражданского общества // Социально-экономические явления и процессы. 2013. №10 (056). С. 143–146. URL: https://www.elibrary.ru/download/elibrary_20724834_96014382.pdf (дата обращения: 05.06.2025). EDN: RLNOJZ.
9. Robinson J. Navigating Social and Institutional Barriers to Markets: How Social Entrepreneurs Identify and Evaluate Opportunities // Johanna Mair, Jeffrey Robinson and Kai Hockerts. Social Entrepreneurship. New York: Palgrave Macmillan, 2006. P. 95-120. URL: [https://dl.libcats.org/genesis/415000/74e3a3ed7430c004acc3354da21587a7/_as/\[Johanna_Mair,_Jeffrey_Robinson,_Kai_Hockerts\]_Soc\(libcats.org\).pdf](https://dl.libcats.org/genesis/415000/74e3a3ed7430c004acc3354da21587a7/_as/[Johanna_Mair,_Jeffrey_Robinson,_Kai_Hockerts]_Soc(libcats.org).pdf) (дата обращения: 15.06.2025). ISBN 978-1-4039-9664-0.
10. Bradach J., Grindle A. Emerging Pathways to Transformative Scale // Stanford Social Innovation Review. 2014. № 12(2). P. A7–A11. URL: https://ssir.org/articles/entry/emerging_pathways_to_transformative_scale (дата обращения: 15.06.2025). DOI: 10.48558/keav-na94.
11. Porter M.E., Kramer M.R. Strategy and society: the link between competitive advantage and corporate social responsibility // Harvard business rev. Boston, 2006. Vol. 84. № 12. P. 78-92. URL: <https://www.guillaumenicaise.com/wp-content/uploads/2013/10/Strategy-and-Society-the-link-between-competitive-advantage-and-CR.pdf> (дата обращения: 15.06.2025).
12. Юнус Мухаммад, Алан Жоли Создавая мир без бедности: социальный бизнес и будущее капитализма. М.: Альпина Паблишерз, 2010. 306 с. ISBN 978-5-9614-1232-1.
13. Defourny J., Nyssens M. Social Enterprise in Europe: Recent Trends and Developments // Working Papers Series. 2008. № 4(3). P. 202-228. URL: https://www.researchgate.net/publication/235299350_Social_enterprise_in_Europe_Recent_trends_and_developments (дата обращения: 15.06.2025). DOI: 10.1108/17508610810922703.
14. Уильямсон, О.И. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» трактовка. СПб.: Лениздат; CEV Press, 1996. 702 с. ISBN 5-289-01816-6.
15. Национальная стратегия развития Республики Таджикистан на период до 2030 года. Душанбе, 2018. 156 с. URL: <https://faolex.fao.org/docs/pdf/taj195945.pdf> (дата обращения: 12.04.2025).
16. Закон Республики Таджикистан от 2 января 2025 года №2119 «О социальном предпринимательстве». URL: https://mmk.tj/system/files/Legislation/2119_ru_0.pdf (дата обращения: 11.05.2025).

УДК 658.5

О. В. Фатеева

ФГБОУ ВО «Донской государственный технический университет», Ростов-на-Дону,
e-mail: olga.fateeva15@mail.ru

Е. Р. Муратова

ФГБОУ ВО «Донской государственный технический университет», Ростов-на-Дону

Т. Н. Тухканен

ФГБОУ ВО «Донской государственный технический университет», Ростов-на-Дону

ОЦЕНКА СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА КАК ЭТАП ВЫБОРА СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Ключевые слова: стратегический потенциал, базовые стратегии, оценка, процесс формирования стратегии, интегральный показатель, выбор стратегии.

В современных условиях вопросы мониторинга состояния хозяйствующего субъекта, оценки и анализа эффективности использования ресурсов, адаптации к внешней среде, сохранения устойчивых конкурентных преимуществ являются актуальными и значимыми. В условиях нестабильности среды способность организации к выживанию, обеспечению устойчивого функционирования, принятию оперативных управленческих решений, достижению перспективных целей во многом зависят от состояния ее стратегического потенциала. Целью исследования является разработка подхода к оценке стратегического потенциала организации для выбора стратегии развития. Методами исследования выступают: компаративный анализ, статистический анализ, метод рейтинговой оценки конкурентоспособности организации. Результатом исследования является разработка подхода к оценке стратегического потенциала, позволяющего провести его комплексный анализ и обосновать выбор стратегии развития компании.

O. V. Fateeva

Don State Technical University, Rostov-on-Don, e-mail: olga.fateeva15@mail.ru

E. R. Muratova

Don State Technical University, Rostov-on-Don

T. N. Tukhkanen

Don State Technical University, Rostov-on-Don

ASSESSMENT OF STRATEGIC POTENTIAL AS A STAGE OF CHOOSING AN ORGANIZATION'S DEVELOPMENT STRATEGY

Keywords: strategic potential, basic strategies, assessment, strategy formation process, integral indicator, strategy selection.

In modern conditions, issues of monitoring the state of an economic entity, assessing and analyzing the efficiency of resource use, adapting to the external environment, and maintaining sustainable competitive advantages are relevant and significant. In conditions of environmental instability, the ability of an organization to survive, ensure sustainable functioning, make operational management decisions, and achieve long-term goals largely depend on the state of its strategic potential. The purpose of the study is to develop an approach to assessing the strategic potential of an organization to select a development strategy. The research methods are: comparative analysis, statistical analysis, and the method of rating the organization's competitiveness. The result of the research is the development of an approach to assessing the strategic potential, allowing for its comprehensive analysis, justification of the choice of the company's development strategy.

Введение

В современных условиях нестабильности, высокого уровня неопределенности работа предприятий происходит в непростой экономической ситуации. Способность орга-

низации к выживанию, обеспечению устойчивого функционирования, принятию оперативных управленческих решений, достижению перспективных целей во многом зависят от состояния ее стратегического потенциала.

Стратегический потенциал организации, по существу, определяется как совокупность возможностей, компетенций и ресурсов, необходимых для разработки обоснованной стратегии с целью адаптации к внешним условиям функционирования и повышению конкурентных преимуществ компании [1]. Условия, в которых работает организация постоянно меняются, соответственно меняется и уровень ее стратегического потенциала.

В работе [2] указано, что стратегический потенциал обладает характеристиками, присущими любой хозяйственной единице:

- системность – означает, что потенциал состоит из взаимозависимых частей;
- сложность – т.е. неоднородность взаимодействующих составляющих;
- целостность – изменение одного элемента приводит к изменению остальных;
- гибкость – способность менять свое состояние;
- альтернативность его составляющих;
- наличие взаимосвязи между его элементами и т.д.

Исследование подходов к структуризации стратегического потенциала позволило сделать вывод о том, что структура стратегического потенциала является сложной, многогранной, определяется множеством факторов и зависит от отраслевых особенностей деятельности хозяйствующего субъекта. Следовательно, одной из основных особенностей стратегического потенциала организации является наличие определенной структуры, которая определяется финансовой, производственной (технической), маркетинговой, кадровой и конкурентной составляющими и зависит от эффективности их использования.

Проблема формирования стратегического потенциала организации и оценка его эффективности является одной из важнейших проблем, возникающих перед руководством организации, т.к. его диагностика является одним из важнейших этапов стратегического планирования, от точности, которой зависит выбор стратегической альтернативы.

Существующие методики оценки уровня стратегического потенциала организации дают лишь общее представление об имеющихся возможностях компании, но не позволяют оценить потенциал в полной мере и увидеть стратегии устойчивого и эффективного развития компании в условиях неопределенности и риска.

Все вышесказанное говорит об актуальности данного исследования.

Целью исследования является разработка подхода к оценке стратегического потенциала организации для обоснованного выбора стратегии развития в условиях высоко конкурентного рынка.

Материалы и методы исследования

Научной разработке проблемы оценки и управления стратегическим потенциалом организации посвящены исследования таких российских и зарубежных ученых, как А.И. Бородин, В.В. Васильева, С.Ю. Зеленцов, Н.В. Мальцев, М. Портер, П. Друкер и др.

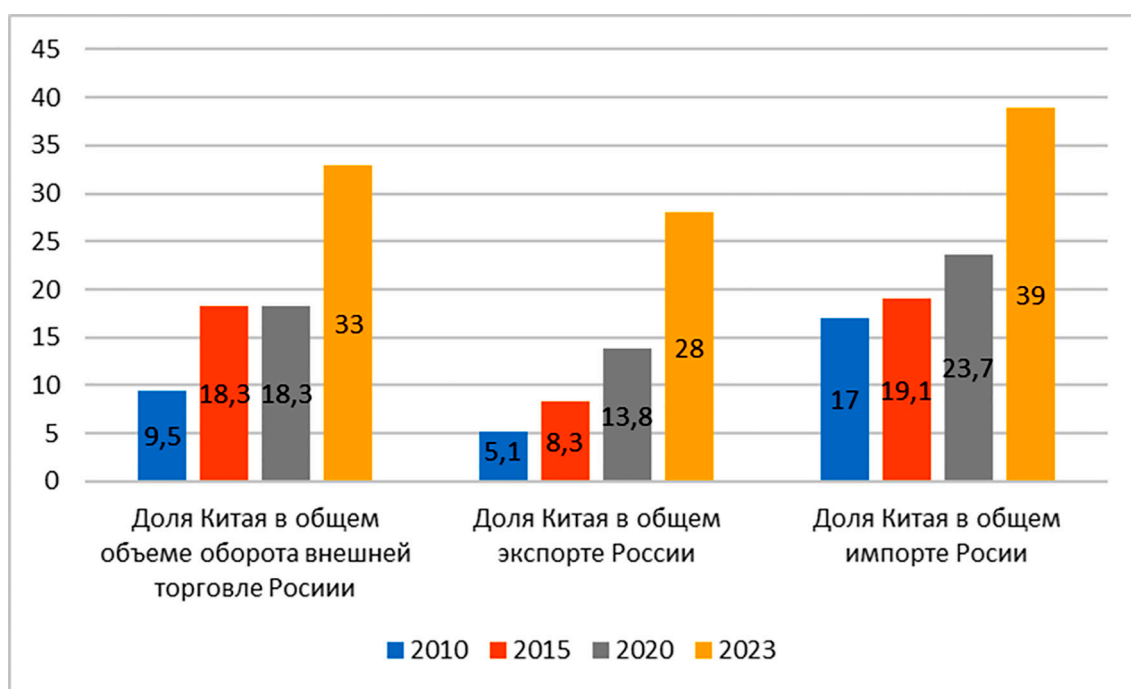
Во многих работах оценка стратегического потенциала представляет собой набор количественных и качественных характеристик, полученных различными эмпирическими методами. Большинство из рассмотренных методик направлено на выявление ресурсов и компетенций, обладающих особенностями и отличающихся от ресурсов и компетенций конкурентов, однако не учитывает возможность оценить достаточность имеющегося стратегического потенциала для достижения целей и реализации определенной стратегии развития компании.

Оценка уровня стратегического потенциала организации позволяет вносить необходимые коррективы в формулировку стратегий выживания и/или развития, в том числе, направленные на повышение конкурентоспособности и укрепления положения на рынке [3].

Все вышеизложенное предопределяет необходимость разработки подхода к оценке стратегического потенциала, включающего критерии оценки достаточности его состояния для достижения намеченных целей, критерии оценки конкурентных преимуществ и критерии учета требований внешней среды.

Результаты оценки уровня стратегического потенциала организации облегчают процесс выбора и обоснования стратегии развития компании, поскольку дают возможность проанализировать широкий спектр вариантов действий и систематизировать критерии оценки стратегии.

На основе обобщения известных подходов к выделению этапов стратегического планирования, укрупненно представим процесс формирования стратегии развития организации с учетом предложенного подхода к оценке стратегического потенциала, по схеме на рисунке.



Процесс формирования стратегии развития организации с учетом предложенного подхода к оценке стратегического потенциала
 Источник: составлено авторами

Первым этапом является этап предварительного целеполагания, включающий формулировку видения, разработку миссии организации, определение глобальных целей – стратегических ориентиров деятельности.

На втором этапе необходимо провести оценку стратегической ситуации – масштабные аналитические процедуры, включающие в себя:

А. Оценку факторов внешней среды, способствующих / препятствующих достижению глобальных целей.

Б. Для получения комплексной объективной информации в отношении стратегического потенциала организации предлагаем использовать сводный интегральный показатель оценки уровня стратегического потенциала, представляющий собой совокупность элементов, представляющих стратегический потенциал, как с количественной, так и с качественной стороны. Количественные показатели, определяют различные бизнес-процессы, характерные для деятельности организации и включают: показатели финансовой, производственной; маркетинговой, кадровой составляющих стратегического потенциала, а качественные показатели, используются для оценки конкурентной состав-

ляющей стратегического потенциала. Выбор показателей обусловлен наличием требуемой информации для проведения расчетов (в том числе опубликованной в открытой печати финансовой отчетности организаций), а также ясным и простым алгоритмом расчета, достаточным и необходимым уровнем обеспеченности широты и глубины охвата основных параметров деятельности организации.

Метод интегральной оценки заключается в осуществлении расчета показателя, обобщающего в себе значения других показателей, приведенных к сопоставимому виду. В рамках анализа стратегического потенциала организации этапы его проведения можно охарактеризовать следующим образом [4]:

- 1) расчет фактических значений количественных показателей;
- 2) расчет стандартизированных коэффициентов для приведения системы выбранных показателей в сопоставимый вид;
- 3) оценка уровня составляющих стратегического потенциала;
- 4) оценка конкурентной составляющей стратегического потенциала организации по предложенным критериям;
- 5) определение сводного интегрального показателя оценки уровня стратегического потенциала организации

Таким образом, оценка уровня стратегического потенциала, состоящая из оценки: финансовой, производственной (технической), маркетинговой, кадровой, конкурентной составляющих позволит оценить уровень используемого стратегического потенциала с точки зрения достаточности / недостаточности для реализации глобальных целей, а также наличия / отсутствия конкурентных преимуществ. На этапе расчетов показателей, составляющих стратегического потенциала, выявляются проблемные области организации, слабые элементы стратегического потенциала, требующие принятия управленческих решений, корректировки глобальной цели, формирования или выбора стратегии развития организации.

Сводный интегральный показатель оценки уровня стратегического потенциала организации определяется по формуле:

$$Sp = \sqrt{(Pf \times Pr \times Pm \times Pk \times Rk)}, \quad (1)$$

где Pf – уровень финансовой составляющей стратегического потенциала;

Pr – уровень производственной составляющей стратегического потенциала;

Pm – уровень маркетинговой составляющей стратегического потенциала;

Pk – уровень кадровой составляющей стратегического потенциала.

Полученный результат сводного интегрального показателя оценки уровня стратегического потенциала необходимо оценить по предлагаемой шкале градаций уровней потенциала:

- $0,85 \div 1,0$ – высокий уровень используемого потенциала;

- $0,5 \div 0,84$ – достаточный уровень потенциала для реализации целей компании;

- $0 \div 0,49$ – недостаточный уровень стратегического потенциала.

Если в результате оценки будет выявлен недостаточный уровень стратегического потенциала, то необходимо разработать и предложить систему мероприятий, направленных на укрепление выявленных слабых позиций.

По уровню стратегического потенциала можно выделить три базовые стратегии развития компании:

- стратегия роста ($Sp = 0,85 \div 1,0$)
- стратегия стабильности ($Sp = 0,50 \div 0,84$);
- стратегия сокращения ($Sp = 0 \div 0,49$).

На третьем этапе, в зависимости от полученного результата оценки уровня стратегического потенциала необходимо провести

корректировку глобальных целей. Поскольку цель представляет собой «желаемое состояние», то одним из способов установления, корректировки и контроля за ее реализацией может быть выявление разрывов между существующим (текущим) и желаемым (эталонным, нормативным) состоянием исследуемого объекта, установленных посредством сопоставительного анализа (проведенного на втором этапе).

Полученная информация о характере влияния факторов внешней среды, о состоянии стратегического потенциала, достаточности / недостаточности его уровня для реализации глобальных целей, наличие / отсутствие конкурентных преимуществ послужит основой для формирования или выбора стратегии развития организации.

Результаты исследования и их обсуждение

В условиях современных реалий организации нуждаются в выборе стратегий, с одной стороны обеспечивающих наиболее эффективное использование ресурсов, а с другой стороны – максимальную устойчивость в условиях непостоянства внешней среды. [5] Возможность выбора базовой стратегии развития компании по представленным уровням стратегического потенциала, а также его составляющих представлены в таблицах 1,2,3.

1. *Стратегия роста* ориентирована на достижение таких основных целей, как: увеличение оборота капитала, доли рынка, достижение высокой динамики развития, увеличение роста рыночной стоимости организации, а также укрепление финансовой базы предприятия. [6] Реализация данной стратегии связана с привлечением новых клиентов, разработкой новых продуктов, поглощением конкурирующих компаний, экспансией на новые рынки сбыта (табл. 1).

2. *Стратегии стабильности* применяется в условиях неопределённости, долгосрочных финансовых трудностях компании и снижения основных финансовых показателей (табл. 2).

3. *Стратегия сокращения (оборонительная стратегия)* применима в условиях глубокого кризиса или банкротства организации и направлена на сохранение рыночной ниши и доли рынка. В этих условиях главная задача — поиск внутренних резервов и выгодных рыночных возможностей с минимальными уровнями риска.

Таблица 1

Высокий уровень стратегического потенциала компании ($S_p = 0,85 \div 1,0$)

Базовая стратегия	Показатели	Фактические значения или динамика показателей	Цели функциональных стратегий	Рекомендуемые мероприятия	Возможные альтернативные стратегии
1	2	3	4	5	6
Оценка финансовой составляющей стратегического потенциала					
Стратегия роста	Коэффициент текущей ликвидности	> 1	Обеспечение высоких значений финансовых параметров	Сохранить агрессивную политику, обеспечивающую динамичный рост ключевых показателей составляющих стратегического потенциала, обеспечивающих положительную динамику объемов продаж и высокий уровень рентабельности	Стратегия концентрированного роста Стратегия инноваций Стратегия интегрированного роста
	Доля собственных оборотных средств	> 1			
	Рентабельность капитала, %	> 10% ÷ 12 %			
	Коэффициент инвестирования	> 1			
	Степень платежеспособности по текущим обязательствам	Снижение значений в динамике			
	ИТОГО: Уровень финансовой составляющей стратегического потенциала P_f	> 0,55			
Оценка производственной (технической) составляющей стратегического потенциала					
Стратегия роста	Фондоотдача	Увеличение значений в динамике	Поддержание высокого уровня использования производственных (технических) ресурсов и возможностей предприятия	Непрерывное наращивание производственного потенциала путем роста значений показателей стратегического потенциала, которые свидетельствуют об увеличении выручки, хорошей рентабельности и росте производственных резервов	Стратегия лидерства Стратегия инновационно-технологического превосходства Стратегия интегрированного роста
	Коэффициент обновления основных средств				
	Коэффициент выбытия основных средств				
	Рентабельность основных фондов, %				
	Продуктивность 1 га сельхозугодий				
	ИТОГО: Уровень производственной (технической) составляющей стратегического потенциала P_p	> 0,55			

Окончание табл. 1

Базовая стратегия	Показатели	Фактические значения или динамика показателей	Цели функциональных стратегий	Рекомендуемые мероприятия	Возможные альтернативные стратегии
1	2	3	4	5	6
Оценка маркетинговой составляющей стратегического потенциала					
Стратегия роста	Среднемесячная стоимость выпущенной продукции за год	Увеличение значений в динамике	Поддержание эффективности маркетинговой политики	Сохранить агрессивную политику, обеспечивающую динамичный рост ключевых показателей, увеличение расходов на рекламу	Стратегия интенсивного роста Стратегия инноваций Стратегия лидерства
	Коэффициент рыночной доли				
	Рентабельность продаж, %	> 10÷20%			
	ИТОГО: Уровень маркетинговой составляющей стратегического потенциала P_m	> 0,55			
Оценка кадровой составляющей стратегического потенциала					
Стратегия роста	Затраты на рубль выручки	Снижение значений в динамике	Сохранить высокий уровень кадровой политики	Соответствие кадрового потенциала целям компании Создания условий для самореализации сотрудников в процессе профессионального и карьерного роста	Стратегия развития персонала
	Коэффициент оборота по приему	-			
	Коэффициент постоянства кадрового состава	-			
	ИТОГО: Уровень кадровой составляющей стратегического потенциала P_k	> 0,55			
Оценка конкурентной составляющей стратегического потенциала					
Стратегия роста	ИТОГО: Индекс конкурентной составляющей стратегического потенциала R_k	> 0,55	Стратегия реализации преимуществ	Сохранить конкурентную политику, направленную на усиление конкурентного преимущества	Стратегия лидерства и инноваций

Примечание: составлена авторами.

Таблица 2

Достаточный уровень стратегического потенциала для реализации целей компании ($Sp = 0,50 \div 0,84$)

Базовая стратегия	Показатели	Фактические значения или динамика показателей	Цели функциональных стратегий	Рекомендуемые мероприятия	Возможные альтернативные стратегии
1	2	3	4	5	6
Оценка финансовой составляющей стратегического потенциала					
Стратегия стабильности	Коэффициент текущей ликвидности	≥ 1	Поддержание существующих значений финансовых параметров, повышение финансовой устойчивости, платежеспособности	Умеренная консервативная политика, уменьшение финансовых обязательств	Стратегия горизонтальной диверсификации Стратегия удержания позиций
	Доля собственных оборотных средств	$\geq 0,5$			
	Рентабельность капитала, %	$> 8\% \div 10\%$			
	Коэффициент инвестирования	> 1			
	Степень платежеспособности по текущим обязательствам	< 1			
	ИТОГО: Уровень финансовой составляющей стратегического потенциала P_f	$> 0,40$			
Оценка производственной (технической) составляющей					
Стратегия стабильности	Фондоотдача	Увеличение или сохранение значений в динамике	Сохранение среднего уровня эффективности использования производственных ресурсов	Умеренная консервативная политика, повышение качества, поиск путей снижения затрат на сырье и технологии	Стратегия удержания достигнутых позиций Стратегия дифференциации продукта; Стратегия дифференциации производства
	Коэффициент обновления основных средств				
	Коэффициент выбытия основных средств				
	Рентабельность основных фондов, %				
	Продуктивность 1 га сельхозугодий				
	ИТОГО: Уровень производственной (технической) составляющей стратегического потенциала P_p	$> 0,40$			

Окончание табл. 2

Базовая стратегия	Показатели	Фактические значения или динамика показателей	Цели функциональных стратегий	Рекомендуемые мероприятия	Возможные альтернативные стратегии
1	2	3	4	5	6
Оценка маркетинговой составляющей стратегического потенциала					
Стратегия стабильности	Среднемесячная стоимость выпущенной продукции за год	Положительная динамика	Привлечение новых клиентов, стимулирование сбыта, расширение ассортимента продукции	Формирование ассортиментной политики; развитие маркетинговых коммуникаций; разработка ценовой политики и системы скидок, попытка продлить жизненный цикл	Стратегия удержания позиций
	Коэффициент рыночной доли				Стратегия реконкурентности
	Рентабельность продаж, %				Стратегия дифференциации продукта
	ИТОГО: Уровень маркетинговой составляющей стратегического потенциала P_m	Стратегия деинвестирования			
Оценка кадровой составляющей стратегического потенциала					
Стратегия стабильности	Затраты на рубль выручки	Отрицательная динамика	Стимулирование эффективной работы и повышения производительности	Повышение мотивации труда, уменьшение простоев, стабилизация коллектива	Стратегия грамотного использования и сохранения кадров
	Коэффициент оборота по приему				
	Коэффициент постоянства кадрового состава				
	ИТОГО: Уровень кадровой составляющей стратегического потенциала P_k				
Оценка конкурентной составляющей стратегического потенциала					
Стратегия стабильности	ИТОГО: Индекс конкурентной составляющей стратегического потенциала R_k	> 0,40	Повышение конкурентных преимуществ		Стратегия повышенного качества потребительской ориентации

Примечание: составлена авторами.

Таблица 3

Недостаточный уровень стратегического потенциала организации ($Sp = 0 \div 0,49$)

Базовая стратегия	Показатели	Фактические значения или динамика показателей	Цели функциональных стратегий	Рекомендуемые мероприятия	Возможные альтернативные стратегии
1	2	3	4	5	6
Оценка финансовой составляющей стратегического потенциала					
Стратегия сокращения	Коэффициент текущей ликвидности	$1 <$	Снижение затрат и обеспечение финансовой стабилизации предприятия	Избегание рискованных проектов, сокращение издержек, снижение дебиторской задолженности, погашение обязательств, контроль затрат	Оборонительная стратегия Стратегия выживания
	Доля собственных оборотных средств	$0 <$			
	Рентабельность капитала, %	$10\% <$			
	Коэффициент инвестирования	$1 <$			
	Степень платежеспособности по текущим обязательствам	< 1			
	ИТОГО: Уровень финансовой составляющей стратегического потенциала Pf	$0,10 \div 0,39$			
Оценка производственной (технической) составляющей					
Стратегия сокращения	Фондоотдача	Снижение значений в динамике	Повышение экономической эффективности использования производственных (технических) ресурсов, повышение рентабельности активов	Сокращение издержек, экономное использование ресурсов, уменьшение избыточных мощностей, уменьшение объемов производства, сосредоточить усилия на самом рентабельном продукте	Оборонительная стратегия Стратегия выживания
	Коэффициент обновления основных средств				
	Коэффициент выбытия основных средств	Динамика положительная			
	Рентабельность основных фондов, %	Снижение значений в динамике			
	Продуктивность 1 га сельхозугодий				
	ИТОГО: Уровень производственной (технической) составляющей стратегического потенциала Pp	$0,10 \div 0,39$			

Окончание табл. 3

Базовая стратегия	Показатели	Фактические значения или динамика показателей	Цели функциональных стратегий	Рекомендуемые мероприятия	Возможные альтернативные стратегии
1	2	3	4	5	6
Оценка маркетинговой составляющей стратегического потенциала					
Стратегия сокращения	Среднемесячная стоимость выпущенной продукции за год	Снижение значений в динамике	Удержание существующих клиентов и привлечение новых	Максимизация денежных поступлений от сбыта	Стратегия выживания
	Коэффициент рыночной доли				
	Рентабельность продаж, %				
	ИТОГО: Уровень маркетинговой составляющей стратегического потенциала P_m	0,10 ÷ 0,39			Стратегия свертывания бизнеса Стратегия выхода с рынка
Оценка кадровой составляющей стратегического потенциала					
	Затраты на рубль выручки	Увеличение значений в динамике	Работа с персоналом кризисного предприятия, усиление мотивации	Создание рабочих групп, уменьшение организационной структуры, диагностика кадрового потенциала, повышение производительности труда, разрешение конфликтов	Стратегия выживания
	Коэффициент оборота по приему				
	Коэффициент постоянства кадрового состава				
	ИТОГО: Уровень кадровой составляющей стратегического потенциала P_k	0,10 ÷ 0,39			Стратегия реорганизации
Оценка конкурентной составляющей стратегического потенциала					
	ИТОГО: Индекс конкурентной составляющей стратегического потенциала R_k	0,10 ÷ 0,39	Максимальное удержание потребителя	Сохранение уровня знания товара, продление успеха продукта	Стратегия выживания

Примечание: составлена авторами.

Данная базовая стратегия характеризуется сокращением объема ассортимента реализуемой продукции, нарушением уровня финансовой устойчивости, снижением платежеспособности, устойчивой тенденцией ухудшения показателей, низким уровнем стратегического потенциала (табл. 3).

Таким образом, данная методика станет важным инструментом комплексной оценки стратегического потенциала организации для достижения поставленных целей. Она так же позволит не только выявить текущий уровень доступных ресурсов, но и проанализировать их состояние, эффективность использования и динамику изменений, что позволит руководству организации выбрать лучшую стратегию и определить уровень стратегического потенциала всей компании.

Заключение

В результате исследования уточнена содержательная сущность категории «стратегический потенциал» как совокупности возможностей, компетенций, ресурсов, необходимых организации для адаптации к внешней среде и достаточных для разработки

и реализации обоснованной стратегии, а также создания конкурентных преимуществ.

Предложен подход к оценке стратегического потенциала организации, который включает критерии для анализа достаточности его состояния с целью получения комплексной и объективной информации о стратегическом потенциале. В рамках этого подхода используется сводный интегральный показатель, который отражает уровень стратегического потенциала предприятия. Этот показатель состоит из различных элементов, которые характеризуют объект исследования, как качественными, так и количественными показателями. Это обеспечивает комплексный анализ, учитывающий множество факторов, влияющих на эффективность работы организации в целом. Для интегральной оценки были выбраны пять ключевых составляющих: финансовая, производственная, маркетинговая, кадровая и конкурентная. Каждая из этих составляющих играет важную роль в формировании общего стратегического потенциала организации, позволяя выявить ее сильные и слабые стороны с целью определения стратегии дальнейшего развития.

Библиографический список

1. Стратегическое управление: учебник / под ред. И. К. Ларионова. 6-е изд. М.: Дашков и К, 2023. 234 с. ISBN 978-5-394-05325-2. URL: <https://znanium.com/catalog/product/2084465> (дата обращения: 20.04.2025).
2. Царикаев А.Ю., Чичканов В.П. Содержание процесса стратегического планирования на промышленных предприятиях // Сегодня и завтра Российской экономики. 2015. № 69. С. 61-65. EDN: TTLVJF.
3. Андреева А.А. Виды и элементы стратегии развития предприятия // Вестник ВУиТ. 2010. № 20. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vidy-i-elementy-strategii-razvitiya-predpriyatiya> (дата обращения: 22.04.2025).
4. Иванова О.В. Методика расчета стратегического потенциала промышленного предприятия // Инновации. 2007. № 5. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/metodika-rascheta-strategicheskogo-potentsiala-promyshlennogo-predpriyatiya> (дата обращения: 19.05.2025).
5. Сериков К.Н., Анисимова А.Ю. Особенности оценки стратегического потенциала организации ресторанного бизнеса в условиях перехода на процессную модель управления // Вестник НГУЭУ. 2023. № 3. Р. 71–82. URL: <https://doi.org/10.34020/2073-6495-2023-3-071-0826> (дата обращения: 22.04.2025).
6. Петренко Н.Е., Конюкова О.Г. Методические подходы к оценке эффективности использования ресурсного потенциала торговой организации // Экономика, предпринимательство и право. 2024. Т. 14. № 5. С. 2495-2506.

УДК 336.02

Л. М. Ханова

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

Л. М. Зотов

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Москва

РОЛЬ ИНСТРУМЕНТОВ БЮДЖЕТНО-НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ В УПРАВЛЕНИИ ГОСУДАРСТВЕННЫМ ДОЛГОМ

Ключевые слова: бюджетно-налоговая политика, долговая политика, государственный долг, дефицит бюджета, Фонд национального благосостояния.

В статье приведены результаты авторского анализа реализации мер бюджетно-налоговой политики, направленной на снижение зависимости национальной экономики от заимствований, что на сегодня является актуальной задачей для страны. В ходе исследования использовались методы экономико-статистического анализа, систематизации и классификации, что позволило выявить отклонения и основные тенденции показателей. Проанализированы актуальные методы и источники финансирования дефицита бюджета. Основной целью исследования являлось – на основе полученных результатов выявить проблемные точки при использовании инструментов долговой политики, ключевые тенденции мер финансового управления, предпринимаемых органами власти, а также показать роль в достижении финансового суверенитета страны. На основе исследования сделаны значимые выводы о преимуществах и недостатках проводимой политики страны. Материалы статьи могут представлять интерес для представителей профессиональной сферы, научных работников, общественности, для преподавателей и студентов профильных вузов.

L. M. Khanova

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

L. M. Zotov

Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow

THE ROLE OF FISCAL POLICY INSTRUMENTS IN PUBLIC DEBT MANAGEMENT

Keywords: fiscal policy, debt policy, public debt, budget deficit, National Welfare Fund.

The article presents the results of the author's analysis of the implementation of fiscal policy measures aimed at reducing the dependence of the national economy on borrowing, which is currently an urgent task for the country. The research used methods of economic and statistical analysis, systematization and classification, which allowed us to identify deviations and the main trends of indicators. The current methods and sources of financing the budget deficit are analyzed. The main purpose of the study was to identify problem points in the use of debt policy instruments, key trends in financial management measures taken by government authorities, and to show the role of financial sovereignty in the country. Based on the research, significant conclusions have been drawn about the advantages and disadvantages of the country's policy. The materials of the article may be of interest to representatives of the professional sphere, researchers, the public, teachers and students of specialized universities.

Введение

Проведение эффективной государственной долговой политика является одним из основополагающих факторов обеспечения стабильности и устойчивости национальной экономики любой страны. Российская Федерация не является исключением, однако сложно сформировать единое мнение по поводу наиболее эффективного ме-

тода привлечения заимствований в рамках государственного долга. Различные экономические школы вели и ведут дискуссии по поводу рациональности заимствований.

На сегодняшний день заключение о полезности и эффективности заемных инструментов в экономике можно сделать, лишь принимая во внимание конкретные экономические условия, в том числе политические

и экономические вызовы, действия органов государственной власти в принятии решений, регулирующих экономические процессы. Данный вопрос всегда был и остается актуальным при проведении бюджетной политики государства и формировании бюджета на предстоящий период [5, с. 175].

Целью исследования является проведение авторского анализа инструментов российской долговой политики, выявление проблемных точек при их использовании, а также выявление роли таких инструментов в достижении финансового и технологического суверенитета страны.

Материал и методы исследования

В ходе исследования использовались методы экономико-статистического анализа, систематизации и классификации, что позволило выявить отклонения и основные тенденции динамики показателей. Эмпирическую основу авторского анализа составляли данные федерального бюджета за период 2019-2025 гг., в части объема государственного долга, дефицита (профицита), а также объема ФНБ, в том числе объема ликвидной части ФНБ к внутреннему валовому продукту, материалы официального сайта Федеральной налоговой службы «Аналитический портал ФНС России» в части объема налоговых доходов и другие.

Результаты исследования и их обсуждение

Показатель объема государственного долга – это результат формирования заемных финансовых ресурсов, представляющий собой задолженность государственных органов в лице государства перед различными субъектами. В соответствии статье 6 Бюджетного кодекса Российской Федерации государственный (муниципальный) внутренний долг – долговые обязательства публично-правового образования, возникающие в валюте Российской Федерации. В рамках отражения результатов проведенного анализа, необходимо заострить внимание на данном определении, так как далее речь пойдет преимущественно о внутреннем государственном долге. С фактической точки зрения, государственный долг – это общая сумма задолженности по непогашенным долговым обязательствам, включая объем по его обслуживанию [3, с. 2026]. В связи с этим выделим некоторые проблемы, возникающие при управлении инструментами

государственного долга, которые проанализированы в рамках решения поставленных задач исследования.

Первая проблема – ограниченная возможность привлечения заемных средств. Это связано, во-первых, с проблемой повышения инвестиционной привлекательности облигаций федерального займа (далее – ОФЗ) в условиях инфляции, и, во-вторых, с высокой ключевой ставки, устанавливаемой Банком России.

Вторая проблема – процесс рефинансирования задолженности, возникающей в условиях бюджетного дефицита, вызванного внешнеэкономическими и политическими условиями. Таковыми, например, являются внешние вызовы и санкционное давление, начиная с начала 2022 года, в частности вызванное принятием 16-го пакета санкций.

Вышеперечисленные трудности являются теми ограничителями, которые не позволяют наращивать как внешний, так и внутренний государственный долг, финансируя бюджетный дефицит. В этом смысле показательным стал дефолт 1998 года, который был вызван в основном как результат необеспеченных государственных краткосрочных облигаций (далее – ГКО). В результате такие действия привели к необходимости повышения стоимости заимствований и проведения эмиссии ГКО только для покрытия процентов по выпущенным ранее ценным бумагам, что стало причиной невозможности государства отвечать по своим обязательствам. Очевидно, что негативный опыт девяностых годов повлиял на принятие сегодняшних решений и использовании инструментов при управлении государственным долгом [4, с. 10].

В рамках проведенного анализа, выделим ряд инструментов, влияющих на динамику государственного долга в целом.

Выпуск облигаций федерального займа (далее – ОФЗ) – основной источник государственных заимствований. Должен значительно увеличиваться в неблагоприятные годы и сокращаться тогда, когда отмечается бюджетный профицит и погашение долговых обязательств. Так, объем привлеченных заемных средств за период 2019-2024 гг. вырос более, чем в два раза с 10171,9 млрд руб. до 20962,1 млрд руб. [11].

Однако, в отечественной практике отмечается снижение государственного долга в относительном отношении после пандемийного периода несмотря на то, что внеш-

неполитическая ситуация 2022 года также потребовала крупных финансовых вложений (рисунок 1) [3, с. 2028]. По мнению авторов, это может быть вызвано следующими факторами.

Во-первых, рекордные объемы государственных заимствований реализуется путем эскалации их выпуска и повышения привлекательности инвестиций, что, очевидно, негативно сказывается на стоимости заимствования и, как следствие, увеличивает затраты на рефинансирование, снижая устойчивость экономики.

Во-вторых, государство старается сохранять рынок ценных бумаг ликвидным и в профицитные годы, поэтому такого крупного разрыва в динамике относительных значений может не наблюдаться.

В подобных ситуациях, вне зависимости от причин, государство вынуждено изыскивать альтернативные источники финансирования бюджетного дефицита. На первый план обычно выходят инструменты фискальной политики, направленные на поддержание макроэкономической стабильности и обеспечения выполнения государством своих обязательств [6, с.110]. Чаще всего используются три ключевых механизма [3, с.2026].

Первый – это использование средств суверенных фондов. Использование средств Фонда национального благосостояния (далее – ФНБ) и иных накопленных активов позволяет временно покрыть дефицит без дополнительной долговой нагрузки [8, с. 250]. Однако в соответствии со статьей 96.11 Бюд-

жетного кодекса Российской Федерации в этом отношении возможны некоторые законодательные ограничения [1].

Второй – увеличение налоговой нагрузки. К этому методу относится повышение налоговых ставок, введение дополнительных сборов, расширение налогооблагаемой базы, например, более частая индексация кадастровых стоимостей, ужесточение мер налогового контроля [9, с. 11]. Этот метод имеет свои недостатки, так как все вышеперечисленные меры могут иметь обратный эффект, спровоцировав стагнацию или уход экономики в тень.

Третий – это сокращение государственных расходов. Такой подход не всегда возможен в связи с внешнеполитическими и иными условиями и, кроме того, часто вызывает рост социальной напряженности [7, с. 978].

Результаты анализа показали, что темпы внутренних заимствований начиная с 2021 года снижаются, также заметно снижение отношения размера внутреннего государственного долга к ВВП (рисунок 2).

По мнению авторов, на это могут быть следующие причины. Высокий прирост государственного долга в 2020 году, вызванный последствиями локдаунов и увеличения нагрузки сферы здравоохранения в связи с COVID-19, сделал заимствования дорогими и обстоятельства потребовали снижения долговой нагрузки на бюджет, что повлекло за собой закономерное изменение направлений бюджетной политики, однако средства привлекались в таких же темпах [5, с. 2031].

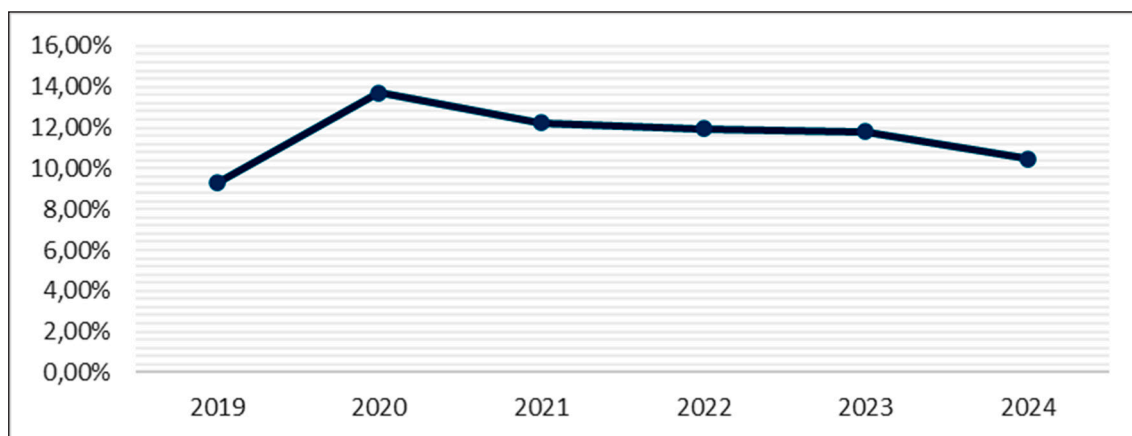


Рис. 1. Объем привлеченных заемных средств в рамках государственного долга в процентном отношении к внутреннему валовому продукту за период 2019-2024 гг.
Источник: составлено авторами на основе данных официальных сайтов Федерального казначейства и Федеральной службы государственной статистики

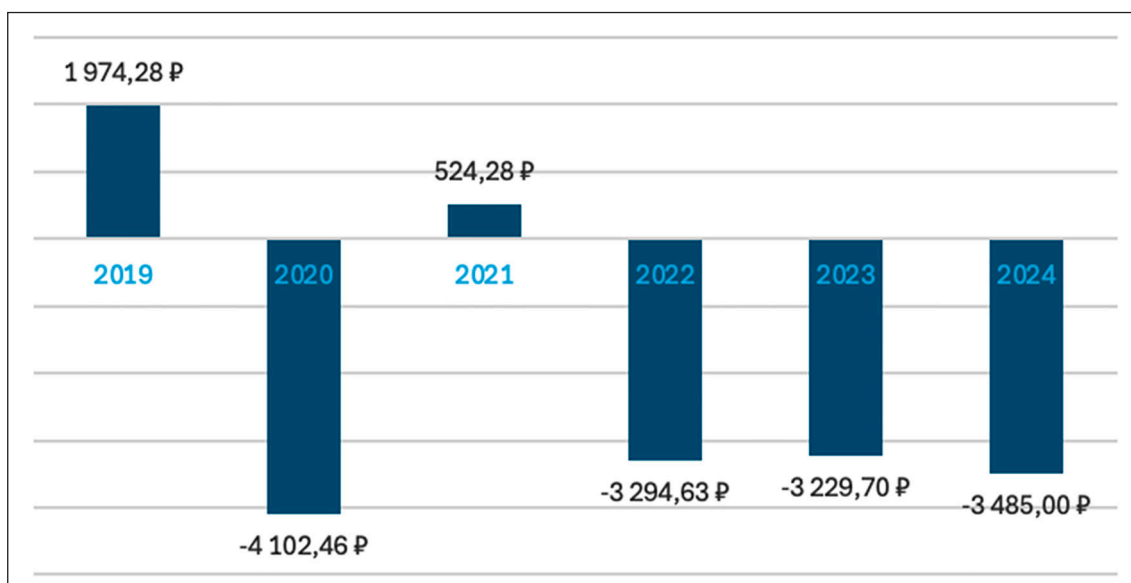


Рис. 2. Объем профицита (дефицита) федерального бюджета за период 2019-2024гг., млрд руб.
Источник: составлено авторами на основе данных официального сайта Федерального казначейства [8]

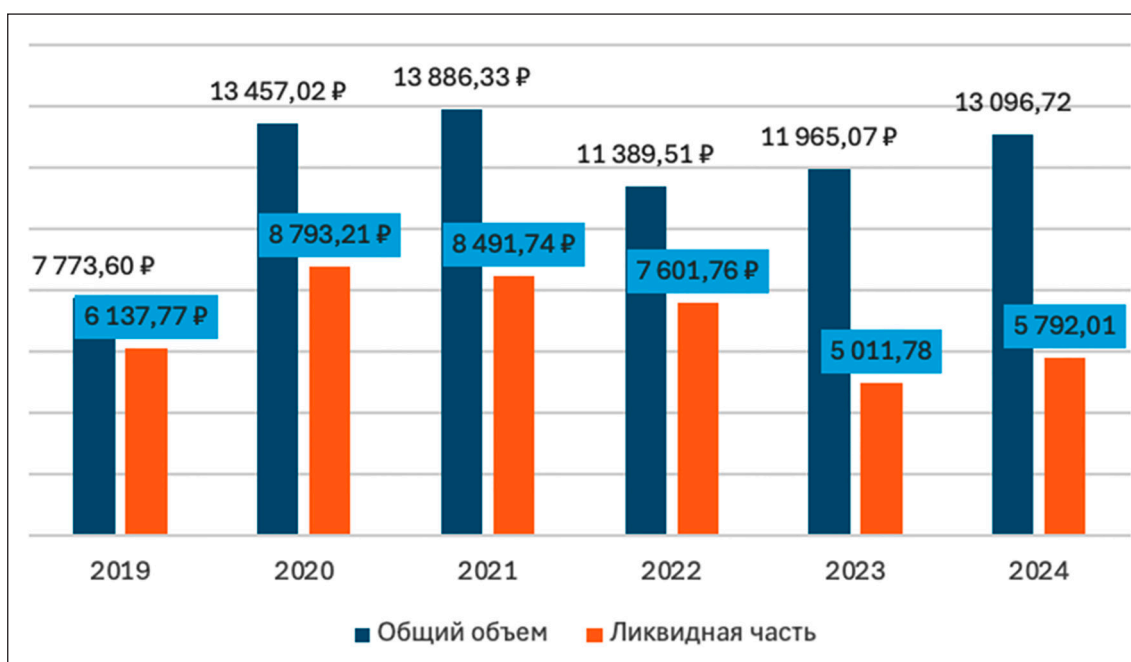


Рис. 3. Общий объем ФНБ, в том числе объем его ликвидной части за период 2019-2024гг., млрд руб.
Источник: составлено авторами на основе данных официальных сайтов Минфина России и «Электронный бюджет» [10, 12]

В рамках авторского анализа были проанализированы другие источники финансирования дефицита бюджета. Рассмотрим динамику использования средств ФНБ, в том числе изменение его ликвидной части. В результате можно сделать некоторые

выводы (рисунок 3). Отметим значительное снижение ликвидной части ФНБ, начиная с 2021 года, что, свидетельствует об активном использовании для целей финансирования, например, инвестиции ФНБ в финансовые активы российских организаций.

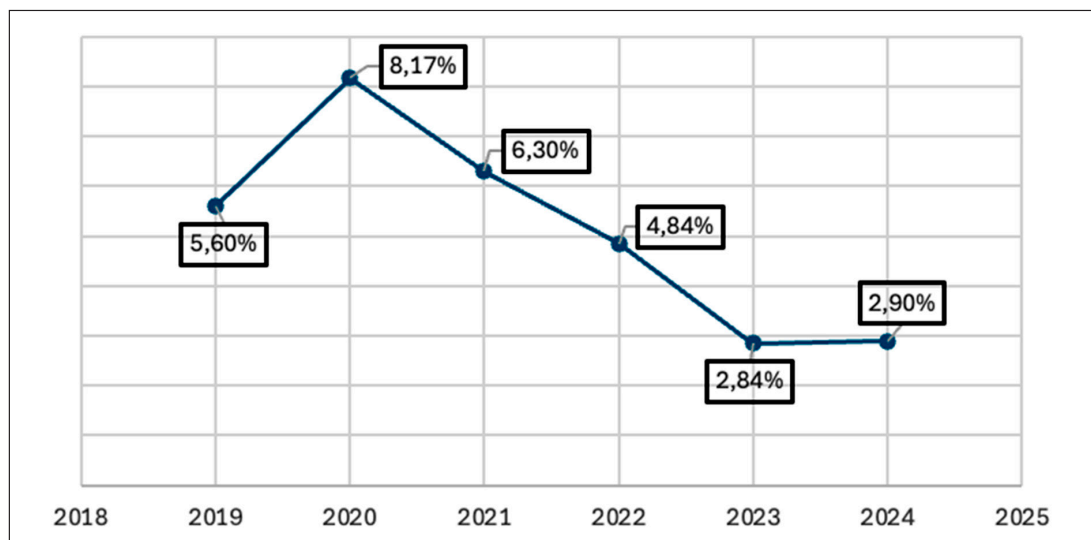


Рис. 4. Отношение объема ликвидной части ФНБ к внутреннему валовому продукту за период 2019-2024гг., %
 Источник: составлено авторами на основе данных официальных сайтов Минфина России и Федеральной службы государственной статистики [10,13]

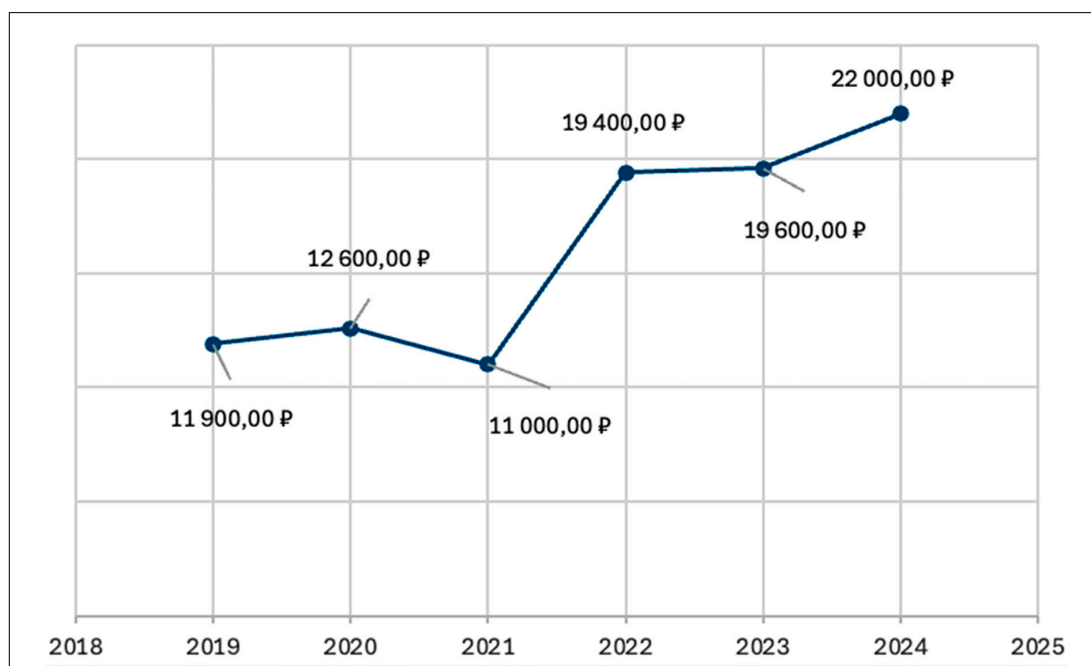


Рис. 5. Динамика налоговых доходов федерального бюджета за период 2019-2024гг., млрд руб.
 Источник: составлено авторами на основе данных официального сайта Федеральной налоговой службы «Аналитический портал ФНС России» [14]

В 2023 году доля ликвидных активов ниже 7% к ВВП, поэтому использование средств ФНБ ограничено законодательством (рисунок 4).

В связи с этим, предположительно, происходит структурное изменение в налоговой политике. Чтобы разобраться в этом,

рассмотрим динамику налоговых доходов (рисунок 5).

Согласно полученным результатам, необходимо выделить следующее (рисунок 5). После 2023 года, в котором темпы налоговых поступлений не изменились, можно наблюдать заметный рост в 2024 году. Для

достаточной репрезентативности данного показателя стоит отметить, что более заметный скачок отмечен в 2021 году, связан с отменой отдельных налоговых льгот, предоставленных бизнесу во время пандемии в целях поддержки, принятых во избежание стагнации национальной экономики и снижения темпов роста ВВП. Кроме того, в этот период был введен единый налог на сверхприбыль.

Что касается ситуации в 2024 году, то, она может быть связана с тем, что экономика успела противостоять санкционному давлению недружественных стран, была пересмотрена налогооблагаемая база. Однако, нельзя упускать инфляционный процесс, который в реальном выражении снизил размер поступлений. Кроме того, с 2025 года началась структурная налоговая политика, ожидаются значительные изменения налогового законодательства, которые свидетельствуют об ужесточении налоговой политики государства [2]. Так, в соответствии со статьями НК РФ, с 2025 года налог на доходы физических лиц перераспределяется по бюджетам публично-правовых образований следующим образом. По ставке 13% зачисляется 85% в региональный бюджет, 15% по ставке 13% в местный бюджет, а 100% доходов по ставкам свыше 13% и доходы от налогов по депозитам и купонам в федеральный бюджет, что, несомненно, призвано увеличить доходы федерального бюджета, в сравнение с предыдущими бюджетными периодами. При этом, в соответствии с Основными направлениями бюджетной, налоговой и таможенно-тарифной политики Российской Федерации на 2025 год и плановый период 2026 и 2027 годов сохраняется уровень налогообложения с максимальной ставкой НДФЛ 15% для доходов в виде дивидендов, операций с ценными бумагами, процентов по депозитам. Это направлено на сохранение стимулов для развития фондового рынка и сохранение уровня доходов большей части граждан, хранящих свои сбережения в банках.

Таким образом, государственные заимствования необходимо выделить как наиболее используемый ресурс, поэтому можно выдвинуть тезис, что использование суверенных фондов и налоговая политика являются инструментами его регулирования, когда необходимо сбалансировать бюджет [8, с. 250]. Как можно увидеть из представленных выше графиков, переход к исполь-

зованию средств ФНБ был осуществлен в год, когда внешнеполитическая обстановка стала неблагоприятной, и, вероятно, государственные заимствования могли бы подорвать экономическую стабильность. Повышение налоговых ставок и увеличение налоговой нагрузки используется как стимулирующая мера [9, с. 20].

Таким образом, можно сделать вывод, что инструменты бюджетно-налоговой политики используются для воздействия на государственный долг как с целью его стабилизации, так и в целом для сбалансированности бюджетов бюджетной системы.

Заключение

Таким образом, несмотря на эффективность проводимой политики в области снижения долговой нагрузки на бюджетную систему, она имеет ряд существенных недостатков, которые могут привести к долгосрочным макроэкономическим последствиям.

Во-первых, активное использование средств ФНБ для покрытия бюджетного дефицита федерального бюджета нарушает его первоначальную функцию как стабилизационного механизма, предназначенного для защиты экономики в периоды кризисов и обеспечения софинансирования добровольных пенсионных накоплений граждан Российской Федерации. Истощение ликвидной части фонда ограничивает возможности будущего маневра и повышает риски финансовой нестабильности, особенно если возникнет необходимость в масштабной поддержке отдельных отраслей экономики, в том числе инновационного характера.

Во-вторых, политика снижения объемов заимствований, проводимая с 2022 года, объясняется как стремлением минимизировать нагрузку на бюджетную систему, так и изменением инвестиционных предпочтений высокой ключевой ставки. Однако отказ от активного привлечения долговых ресурсов может привести к снижению ликвидности на рынке государственных облигаций, что затруднит будущие заимствования и сделает их более дорогими. Подобная ситуация наблюдалась в 1998 году, когда неконтролируемое наращивание краткосрочного долга в сочетании с высокими расходами на его обслуживание привело к дефолту.

Таким образом, современная российская практика, избегая чрезмерной эмиссии долговых обязательств, снижает вероятность

повторения этого сценария, однако вынуждает искать альтернативные источники покрытия дефицита, в первую очередь, через инструменты налоговой политики.

Следовательно, на сегодняшний день вся проводимая финансовая политика имеет адаптивный характер и позволяет сглаживать макроэкономические риски, однако в долгосрочной перспективе ее направления, вероятно, будут меняться. Меры бюджетной политики, принимаемые в области политики направления расходов, и рациональное использование заемных средств долговых инструментов, могут обеспечи-

вать значимый рост национального благосостояния и повышать качество жизни населения. В противном случае, станут причиной повышения долговой нагрузки на бюджет и приведут к снижению других функциональных расходов, например, инвестиционных и инновационных расходов в высокотехнологичные отрасли реального сектора экономики. Именно поэтому российской экономике требуется больше мер, позволяющих стимулировать стратегически важные отрасли, такие, как, например, нефтегазовая промышленность в сфере разработки труднодоступных месторождений.

Библиографический список

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации. [Электронный ресурс]. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19702 (дата обращения: 18.06.2025).
2. Налоговый кодекс Российской Федерации. [Электронный ресурс]. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671 (дата обращения: 18.06.2025).
3. Балынин И.В. Терехова Т.Б. Бюджетная политика Российской Федерации в области расходов федерального бюджета на 2024–2026 гг.: ключевые приоритеты // Экономика, предпринимательство и право. 2024. Т. 14, № 5. С. 2025–2044. DOI: 10.18334/epp.14.5.121013.
4. Косов М.Е. Факторы роста эффективности управления государственным долгом // Вестник Университета (Государственный университет управления). 2020. № 12. С. 5–11. DOI: 10.26425/1816-4277-2020-12-5-11.
5. Раковский И.Д. Современная бюджетная политика: особенности и критерии оценки качества // Менеджмент и бизнес-администрирование. 2022. № 3. С. 175–183. DOI: 10.33983/2075-1826-2022-3-175-183.
6. Ханова Л.М., Шатров К.Д. Влияние государственного долга Российской Федерации на макроэкономическую устойчивость и финансовую стабильность страны // Экономические отношения. 2021. № 1. С. 109–120. DOI: 10.18334/eo.10.1.100024.
7. Ханова Л.М., Морозов С.А. Пути оптимизации государственных внешних облигационных займов Российской Федерации // Экономические отношения. 2019. № 2. С. 973–986. DOI: 10.18334/eo.9.2.40804.
8. Kosov M.E., Sigarev A.V., Sharov V.F., Makashina O.V., Smirnov V.M. Sovereign wealth funds: russian and international experience // Space and Culture, India. 2020. № 7(4). P. 246–254. DOI: 10.20896/saci.v7i4.789.
9. Dorofeev Mikhail. Interrelations between income inequality and sustainable economic growth: Contradictions of empirical research and new results // Economies. 2022. Vol. 10. Is. 2. P. 1–23. DOI: 10.3390/economies10020044.
10. Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: <https://minfin.gov.ru> (дата обращения: 10.06.2025).
11. Официальный сайт Федерального казначейства [Электронный ресурс]. URL: <https://roskazna.gov.ru> (дата обращения: 11.06.2025).
12. Официальный сайт системы управления «Электронный бюджет» [Электронный ресурс]. URL: <https://www.budget.gov.ru/Главная-страница> (дата обращения: 01.06.2025).
13. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: <https://rosstat.gov.ru> (дата обращения: 10.04.2025).
14. Официальный сайт Федеральной Налоговой службы Российской Федерации «Аналитический портал ФНС России» [Электронный ресурс]. URL: <https://analytic.nalog.gov.ru> (дата обращения: 17.06.2025).