



ИД «Академия Естествознания»

ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

Научный журнал

№ 5 2025

FUNDAMENTAL RESEARCH

Scientific journal

No. 5 2025



PH Academy of Natural History

Фундаментальные исследования

Научный журнал

Журнал издается с 2003 года.

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций. Свидетельство – ПИ № ФС 77-63397.

«Фундаментальные исследования» – рецензируемый научный журнал, в котором публикуются статьи проблемного и научно-практического характера, научные обзоры.

Журнал включен в действующий Перечень рецензируемых научных изданий (ВАК РФ). К1.

В журнале публикуются статьи, обладающие научной новизной, представляющие собой результаты завершённых исследований, проблемного или научно-практического характера. Журнал ориентируется на ученых, преподавателей, экономистов. Авторы журнала уделяют особое внимание экономической эффективности рассматриваемых решений.

Основные разделы журнала – экономические науки.

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР

Ледванов Михаил Юрьевич, д.м.н., профессор

Технический редактор

Доронкина Е.Н.

ЗАМ. ГЛАВНОГО РЕДАКТОРА

Бичурин Мирза Имамович, д.ф.-м.н., профессор

Корректор

Галенкина Е.С.,

ОТВЕТСТВЕННЫЙ СЕКРЕТАРЬ

Бизенкова Мария Николаевна, к.м.н.

Дудкина Н.А.

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

д.э.н., проф. *Алибеков Ш.И.* (Кизляр); к.э.н., доцент, *Беспалова В.В.* (Санкт-Петербург); д.э.н., проф. *Бурда А.Г.* (Краснодар); д.э.н., проф. *Василенко Н.В.* (Отрадное); д.э.н., доцент, *Гиззатова А.И.* (Уральск); д.э.н., проф. *Головина Т.А.* (Орел); д.э.н., доцент, *Довбий И.П.* (Челябинск); д.э.н., доцент, *Дорохина Е.Ю.* (Москва); д.э.н., проф. *Зарецкий А.Д.* (Краснодар); д.э.н., проф. *Зобова Л.Л.* (Кемерово); д.э.н., доцент, *Каранина Е.В.* (Киров); д.э.н., проф. *Киселев С.В.* (Казань); д.э.н., проф. *Климовец О.В.* (Краснодар); д.э.н., проф. *Князева Е.Г.* (Екатеринбург); д.э.н., проф. *Коваленко Е.Г.* (Саранск); д.э.н., доцент, *Корнев Г.Н.* (Иваново); д.э.н., проф. *Косякова И.В.* (Самара); д.э.н., проф. *Макринова Е.И.* (Белгород); д.э.н., проф. *Медовый А.Е.* (Пятигорск); д.э.н., проф. *Покрытан П.А.* (Москва); д.э.н., доцент, *Потышняк Е.Н.* (Харьков); д.э.н., проф. *Поспелов В.К.* (Москва); д.э.н., проф. *Роздольская И.В.* (Белгород); д.э.н., доцент, *Самарина В.П.* (Старый Оскол); д.э.н., проф. *Серебрякова Т.Ю.* (Чебоксары); д.э.н., проф. *Скуфьина Т.П.* (Апатиты); д.э.н., проф. *Титов В.А.* (Москва); д.э.н., доцент, *Федотова Г.В.* (Волгоград); д.э.н., проф. *Филькевич И.А.* (Москва); д.э.н., проф. *Халиков М.А.* (Москва); д.э.н., проф. *Цапулина Ф.Х.* (Чебоксары); д.э.н., проф. *Чиладзе Г.Б.* (Тбилиси); д.э.н., доцент, *Ювица Н.В.* (Астана); д.э.н., доцент, *Юрьева Л.В.* (Екатеринбург)

ISSN 1812-7339

Электронная версия: <http://fundamental-research.ru>

Правила для авторов: <http://fundamental-research.ru/ru/rules/index>

Двухлетний импакт-фактор РИНЦ = 1,674

Пятилетний импакт-фактор РИНЦ = 0,473

Периодичность

12 номеров в год

Учредитель, издатель и редакция

ООО ИД «Академия Естествознания»

Почтовый адрес

105037, г. Москва, а/я 47

Адрес редакции и издателя

440026, г. Пенза, ул. Лермонтова, 3

Типография

ООО «НИЦ Академия Естествознания»
410035, г. Саратов, ул. Мамонтовой, 5

E-mail

edition@rae.ru

Телефон

+7 (499) 705-72-30

Подписано в печать

30.05.2025

Дата выхода номера

30.06.2025

Формат

60x90 1/8

Усл. печ. л.

20,75

Тираж

1000 экз.

Заказ

ФИ 2025/5

Распространяется по свободной цене

Подписной индекс в электронном каталоге «Почта России»: ПА035

© ООО ИД «Академия Естествознания»

Fundamental research

Scientific journal

The journal has been published since 2003.

The journal is registered by the Federal Service for Supervision of Communications, Information Technology and Mass Communications. **Certificate – PI No. FS 77-63397.**

"Basic Research" is a peer-reviewed scientific journal, which publishes articles of a problematic, scientific and practical nature and scientific reviews.

The journal is included in the current List of peer-reviewed scientific publications (**HCC RF**). **K1.**

The journal publishes articles of scientific novelty, which are the results of completed research, of a problematic or scientific-practical nature. The journal focuses on scientists, teachers, economists. The authors of the journal pay special attention to the economic efficiency of the considered solutions.

The main sections of the journal are economic sciences.

CHIEF EDITOR

Ledvanov Mikhail Yurievich, Dr. Sci. (Medical), Prof.

Technical editor

Doronkina E.N.

DEPUTY CHIEF EDITOR

Bichurin Mirza Imamovich, Dr. Sci. (Physical and Mathematical), Prof.

Corrector

Galenkina E.S.,

Dudkina N.A.

EXECUTIVE SECRETARY

Bizenkova Maria Nikolaevna, Cand. Sci. (Medical)

EDITORIAL BOARD

Dr. of Economics, Prof. **Alibekov Sh.I.** (Kizlyar); Cand. of Economics, Docent, **Bespalova V.V.** (Saint Petersburg); Dr. of Economics, Prof. **Burda A.G.** (Krasnodar); Dr. of Economics, Prof. **Vasilenko N.V.** (Otradnoye); Dr. of Economics, Docent, **Gizzatova A.I.** (Uralsk); Dr. of Economics, Prof. **Golovina T.A.** (Orel); Dr. of Economics, Docent, **Dovbiy I.P.** (Chelyabinsk); Dr. of Economics, Docent, **Dorokhina E.Yu.** (Moscow); Dr. of Economics, Prof. **Zaretsky A.D.** (Krasnodar); Dr. of Economics, Prof. **Zobova L.L.** (Kemerovo); Dr. of Economics, Docent, **Karanina E.V.** (Kirov); Dr. of Economics, Prof. **Kiselev S.V.** (Kazan); Dr. of Economics, Prof. **Klimovets O.V.** (Krasnodar); Dr. of Economics, Prof. **Knyazeva E.G.** (Ekaterinburg); Dr. of Economics, Prof. **Kovalenko E.G.** (Saransk); Dr. of Economics, Docent, **Kornev G.N.** (Ivanovo); Dr. of Economics, Prof. **Kosyakova I.V.** (Samara); Dr. of Economics, Prof. **Makrinova E.I.** (Belgorod); Dr. of Economics, Prof. **Medovyy A.E.** (Pyatigorsk); Dr. of Economics, Prof. **Pokrytan P.A.** (Moscow); Dr. of Economics, Docent, **Potyshnyak E.N.** (Khar'kov); Dr. of Economics, Prof. **Pospelov V.K.** (Moscow); Dr. of Economics, Prof. **Rozdolskaya I.V.** (Belgorod); Dr. of Economics, Docent, **Samarina V.P.** (Sary Oskol); Dr. of Economics, Prof. **Serebryakova T.Yu.** (Cheboksary); Dr. of Economics, Prof. **Skufina T.P.** (Apatity); Dr. of Economics, Prof. **Titov V.A.** (Moscow); Dr. of Economics, Docent, **Fedotova G.V.** (Volgograd); Dr. of Economics, Prof. **Filkevich I.A.** (Moscow); Dr. of Economics, Prof. **Khalikov M.A.** (Moscow); Dr. of Economics, Prof. **Tsapulina F.Kh.** (Cheboksary); Dr. of Economics, Prof. **Chiladze G.B.** (Tbilisi); Dr. of Economics, Docent, **Yuvitsa N.V.** (Astana); Dr. of Economics, Docent, **Yurieva L.V.** (Ekaterinburg)

ISSN 1812-7339

Electronic version: <http://fundamental-research.ru>

Rules for authors: <http://fundamental-research.ru/ru/rules/index>

Impact-factor RISQ (two-year) = 1,674

Impact-factor RISQ (five-year) = 0,473

Periodicity	12 issues per year		
Founder, publisher and editors	LLC PH Academy of Natural History		
Mailing address	105037, Moscow, p.o. box 47		
Editorial and publisher address	440026, Penza, st. Lermontov, 3		
Printing house	LLC SPC Academy of Natural History 410035, Saratov, st. Mamontova, 5		
E-mail	edition@rae.ru	Telephone	+7 (499) 705-72-30
Signed for print	30.05.2025	Number issue date	30.06.2025
Format	60x90 1/8	Conditionally printed sheets	20,75
Circulation	1000 copies	Order	ФИ 2025/5

Distribution at a free price

Subscription index in the Russian Post electronic catalog: PA035

© LLC PH Academy of Natural History

СОДЕРЖАНИЕ

Экономические науки (5.2.4 Финансы, 5.2.5 Мировая экономика)

СТАТЬИ

К ВОПРОСУ О ПРИВЛЕЧЕНИИ КИТАЙСКИХ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РОССИЮ В УСЛОВИЯХ СНИЖЕНИЯ РОЛИ ПОТОКОВ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РАЗВИТИИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ	
<i>Болаев А.В.</i>	8
РАЗВИТИЕ РЫНКА РОЗНИЧНЫХ БАНКОВСКИХ УСЛУГ В РОССИИ: СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ	
<i>Головачева Л.Н., Рамзаева Е.П.</i>	15
ЭМПИРИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА РОССИЙСКИЙ ВЕНЧУРНЫЙ РЫНОК	
<i>Гришин Д.Л.</i>	21
СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ УРОВНЯ И СТРУКТУРЫ ДЕНЕЖНЫХ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ В РЕГИОНАХ ЦЕНТРАЛЬНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА	
<i>Гудожникова Е.В. Волгина И.В., Колесник Н.Ф., Шибилева О.В.</i>	27
ЛИКВИДНОСТЬ НЕФТЯНЫХ КОМПАНИЙ РОССИИ: ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ВНЕШНИХ И ВНУТРЕННИХ ДЕТЕРМИНАНТ	
<i>Гуз Е.А., Королёва Е.В.</i>	35
АНТИМОНОПОЛЬНОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ НА ПРИМЕРЕ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН	
<i>Кусикбаева Л.З.</i>	43
ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ УСТАНОВКИ И СОЦИАЛЬНЫЙ КОНТЕКСТ КАК ОСНОВА ПОВЕДЕНИЯ РОССИЙСКИХ ЧАСТНЫХ ИНВЕСТИТОРОВ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОСТИ	
<i>Мухамбеталиева О.Р.</i>	50
ПРОГНОЗИРУЯ РИСКИ, СТИМУЛИРУЯ ИННОВАЦИИ: ПЕРЕОСМЫСЛЕНИЕ ЛИЦЕНЗИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ В РОССИИ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ	
<i>Одиноква Т.Д., Шарпова Н.В.</i>	55
МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	
<i>Пименова Е.М.</i>	65
ИНТЕГРИРОВАННЫЙ ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ ПРОМЫШЛЕННЫХ КОРПОРАЦИЙ НА МИКРО- И МАКРОУРОВНЯХ	
<i>Пионткевич Н.С.</i>	72
ДИНАМИКА ЭКСПОРТА ТРУБОПРОВОДНОГО ГАЗА РОССИИ В ЕВРОПУ: ГЕОПОЛИТИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ И ВЛИЯНИЕ НА ВАЛОВУЮ ПРИБЫЛЬ ПАО «ГАЗПРОМ»	
<i>Руднева А.О.</i>	78

БЮДЖЕТНАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ: ПРАКТИКО-ОРИЕНТИРОВАННЫЙ АСПЕКТ <i>Савина Т.Н., Родина Е.Е., Сульдина О.В.</i>	88
МИРОВОЙ РЫНОК ЛЕГКОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ: КОНКУРЕНЦИЯ КАК ДВИЖУЩАЯ СИЛА РАЗВИТИЯ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ КОМПАНИЙ <i>Смелков К.А.</i>	95
ТЕКСТИЛЬНЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ КИТАЯ: КОНКУРЕНТОСПОСОБНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ НА МИРОВОМ РЫНКЕ <i>Цзегээр С.</i>	102
ИЗМЕНЕНИЕ БИЗНЕС-МОДЕЛЕЙ В КОМПАНИЯХ, СОЗДАЮЩИХ ТОВАРЫ КЛАССА ЛЮКС, КАК СПОСОБ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ <i>Чудаева А.А., Светкина И.А., Зотова А.С., Кренева С.Г.</i>	110

Экономические науки (5.2.3 Региональная и отраслевая экономика)

СТАТЬИ

ТЕХНИЧЕСКАЯ ОБЕСПЕЧЕННОСТЬ КАК ФАКТОР УСТОЙЧИВОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ <i>Бурда А.Г., Косникова О.В.</i>	116
ПРИМЕНЕНИЕ ТЕХНОЛОГИЙ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ <i>Родин Д.В., Шарапкина Т.П.</i>	126
ПРИНЯТИЕ СТРАТЕГИЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ ПОВЫШЕНИЯ УРОВНЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ <i>Татаровская Т.Е., Пендиляк П.Ф.</i>	132
ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ СЕБЕСТОИМОСТЬЮ (НА ПРИМЕРЕ АО UZAUTO MOTORS) <i>Шмакова М.В., Шавкатов С.О.</i>	138
ПРИМЕНЕНИЕ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ВОЕННО-ГРАЖДАНСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ <i>Яковлев Г.И.</i>	147

Экономические науки (5.2.6 Менеджмент)

СТАТЬЯ

СБАЛАНСИРОВАННАЯ СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ МАРКЕТИНГА В ДАЛЬНЕВОСТОЧНОМ ФЕДЕРАЛЬНОМ ОКРУГЕ: ПРОБЛЕМЫ, ПОДХОДЫ И ПРИНЦИПЫ <i>Лебединская Ю.С., Близкий Р.С.</i>	154
УПРАВЛЕНИЕ КАРЬЕРОЙ КАК ИНСТРУМЕНТ МОТИВАЦИИ И УДЕРЖАНИЯ СОТРУДНИКОВ <i>Сербина Н.В.</i>	160

CONTENTS

Economic sciences (5.2.4 Finance, 5.2.5 World economy)

ARTICLES

ON THE QUESTION OF ATTRACTING OF CHINESE FOREIGN DIRECT INVESTMENTS INTO RUSSIA IN THE CONDITIONS OF THE DECREASING ROLE OF FOREIGN DIRECT INVESTMENT FLOWS IN THE DEVELOPMENT OF THE GLOBAL ECONOMY <i>Bolaev A.V.</i>	8
DEVELOPMENT OF THE RETAIL BANKING SERVICES MARKET IN RUSSIA: MODERN TRENDS AND PROSPECTS <i>Golovacheva L.N., Ramzaeva E.P.</i>	15
EMPIRICAL ANALYSIS OF MACROECONOMIC FACTORS AFFECTING THE RUSSIAN VENTURE CAPITAL MARKET <i>Grishin D.L.</i>	21
COMPARATIVE ANALYSIS OF THE LEVEL AND STRUCTURE OF MONETARY INCOMES OF THE POPULATION IN THE REGIONS OF THE CENTRAL FEDERAL DISTRICT <i>Gudozhnikova E.V., Volgina I.V., Kolesnik N.F., Shibileva O.V.</i>	27
LIQUIDITY OF RUSSIAN OIL COMPANIES: ASSESSMENT OF THE INFLUENCE OF EXTERNAL AND INTERNAL DETERMINANTS <i>Guz E.A., Koroleva E.B.</i>	35
ANTI-TRUST LEGISLATION IN THE BANKING SPHERE ON THE EXAMPLE OF FOREIGN COUNTRIES <i>Kusikbayeva L.Z.</i>	43
PSYCHOLOGICAL ATTITUDES AND SOCIAL CONTEXT AS THE BASIS OF RUSSIAN PRIVATE INVESTORS' BEHAVIOR IN THE CONDITIONS OF INSTABILITY <i>Mukhambetalieva O.R.</i>	50
PREDICTING RISKS, STIMULATING INNOVATION: RETHINKING THE LICENSING OF FINANCIAL ORGANIZATIONS IN THE CONTEXT OF THE DEVELOPMENT OF THE DIGITAL ECONOMY IN RUSSIA <i>Odinokova T.D., Sharapova N.V.</i>	55
METHODOLOGICAL APPROACHES TO ASSESSING THE FINANCIAL STABILITY OF ENTERPRISE <i>Pimenova E.M.</i>	65
INTEGRATED FINANCIAL MANAGEMENT OF INDUSTRIAL CORPORATIONS AT MICRO AND MACRO LEVELS <i>Piontkевич N.S.</i>	72
DYNAMICS OF RUSSIA'S PIPELINE GAS EXPORTS TO EUROPE: GEOPOLITICAL FACTORS AND IMPACT ON GAZPROM'S GROSS PROFIT <i>Rudneva A.O.</i>	78

BUDGET SECURITY: THE PRACTICE-ORIENTED ASPECT	
<i>Savina T.N., Rodina E.E., Suldina O.V.</i>	88
GLOBAL PASSENGER CAR MARKET: COMPETITION AS A DRIVING FORCE FOR THE DEVELOPMENT OF POTENTIAL OPPORTUNITIES FOR COMPANIES	
<i>Smelkov K.A.</i>	95
CHINA'S TEXTILE ENTERPRISES: COMPETITIVE POTENTIAL IN THE GLOBAL MARKET	
<i>Jiegeer S.</i>	102
CHANGING BUSINESS MODELS IN LUXURY GOODS COMPANIES AS A WAY TO MANAGE FINANCIAL RISKS	
<i>Chudaeva A.A., Svetkina I.A., Zotova A.S., Kreneva S.G.</i>	110

Economic sciences (5.2.3 Regional and sectoral economics)

ARTICLES

TECHNICAL SECURITY AS A FACTOR OF SUSTAINABILITY OF AGRICULTURAL PRODUCTION IN THE KRASNODAR TERRITORY	
<i>Burda A.G., Kosnikova O.V.</i>	116
APPLICATION OF ARTIFICIAL INTELLIGENCE TECHNOLOGIES AT PHARMACEUTICAL INDUSTRY ENTERPRISES	
<i>Rodin D.V., Sharashkina T.P.</i>	126
MAKING STRATEGIC DECISIONS FOR THE PURPOSE OF INCREASING THE ORGANIZATION ECONOMIC SECURITY LEVEL	
<i>Tatarovskaya T.E., Pendilyak P.F.</i>	132
INFORMATION AND ANALYTICAL COST MANAGEMENT MODEL (USING THE EXAMPLE OF UZAUTO MOTORS JSC)	
<i>Shmakova M.V., Shavkatov S.O.</i>	138
APPLICATION OF INDUSTRIAL POLICY FOR THE DEVELOPMENT OF CIVIL-MILITARY INTEGRATION	
<i>Yakovlev G.I.</i>	147

Economic sciences (5.2.6 Management)

ARTICLES

BALANCED SCORECARD OF MARKETING IN THE FAR EASTERN FEDERAL DISTRICT: PROBLEMS, APPROACHES AND PRINCIPLES	
<i>Lebedinskaya Yu.S., Blizkiy R.S.</i>	154
CAREER MANAGEMENT AS A TOOL FOR MOTIVATING AND RETAINING EMPLOYEES	
<i>Serbina N.V.</i>	160

СТАТЬИ

УДК 339.727.22
DOI**К ВОПРОСУ О ПРИВЛЕЧЕНИИ КИТАЙСКИХ ПРЯМЫХ
ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РОССИЮ
В УСЛОВИЯХ СНИЖЕНИЯ РОЛИ ПОТОКОВ
ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ
В РАЗВИТИИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ****Болаев А.В.***ФГБОУ ВО «Калмыцкий государственный университет имени Б.Б. Городовикова»,
Элиста, e-mail: arasha.bolaev@mail.ru*

В статье рассматриваются вопросы привлечения китайских прямых иностранных инвестиций в российскую экономику в условиях снижения роли потоков прямых иностранных инвестиций в развитии мировой экономики. Показано, что существуют тенденции снижения роли потоков входящих прямых иностранных инвестиций в мировой экономике в целом с 2001 г., соответственно в экономике России подобные тенденции фиксируются с 2009 г., при этом в случае с российской экономикой основными причинами указанных тенденций можно назвать финансово-экономический кризис, начавшийся в 2008 г., и введение и ужесточение односторонних антироссийских санкций стран коллективного Запада с 2014 г. Автором приводятся некоторые причины снижения притока китайских прямых иностранных инвестиций в экономику России с 2015–2016 гг., среди которых названы опасения односторонних антироссийских санкций стран коллективного Запада и связанных с ними вторичных санкций, снижение сложности доступа крупных китайских компаний к поставкам российских углеводородных ресурсов и иного сырья (что являлось одним из факторов привлечения прямых иностранных инвестиций из Китая в Россию), наличие сложностей с реализацией инвестиционных проектов у ряда китайских инвесторов в последние годы, обусловленных внутрироссийскими факторами. Также в статье приводятся рекомендации по мерам стимулирования и регулирования потоков китайских прямых иностранных инвестиций в Россию.

Ключевые слова: Россия, Китай, прямые иностранные инвестиции, «Один пояс и один путь», «Пояс и путь»**ON THE QUESTION OF ATTRACTING OF CHINESE FOREIGN
DIRECT INVESTMENTS INTO RUSSIA IN THE CONDITIONS
OF THE DECREASING ROLE OF FOREIGN DIRECT INVESTMENT
FLOWS IN THE DEVELOPMENT OF THE GLOBAL ECONOMY****Bolaev A.V.***Kalmyk State University named after B.B. Gorodovikov, Elista,
e-mail: arasha.bolaev@mail.ru*

The article examines the issues of attracting China's foreign direct investment into the Russian economy in the conditions of the decreasing role of foreign direct investment flows in the development of the global economy. It is shown that there are tendencies towards a decrease in the role of inward foreign direct investment flows in the global economy since 2001, respectively, in the Russian economy similar tendencies have been recorded since 2009, while in the case of the Russian economy the main reasons for these tendencies can be called the financial and economic crisis that began in 2008, and the beginning and tightening of unilateral anti-Russian sanctions by the Western countries since 2014. The author cites some reasons for the decrease in the inflow of China's foreign direct investment into the Russian economy since 2015–2017, among which are named concerns of unilateral anti-Russian sanctions of the Western countries and related secondary sanctions, a decrease in the complexity of access for large China's companies to supplies of Russian hydrocarbon resources and other raw materials (which was one of the factors of attracting foreign direct investment from China to Russia), the presence of difficulties with the implementation of investment projects by a number of Chinese investors in recent years due to domestic Russian factors. The article also provides recommendations on measures for stimulating and regulating the flow of China's foreign direct investment into Russia.

Keywords: Russia, China, foreign direct investment, One Belt and One Road, Belt and Road**Введение**

Важным событием в развитии мировой экономики в последние десятилетия стало становление Китайской Народной Республики (КНР) в качестве одного из лидеров мировой экономики, одним из проявлений чего стало занятие Китаем ведущих позиций в глобальных потоках исходящих прямых иностранных инвестиций (ПИИ). В то же

время увеличивается значимость КНР в качестве важнейшего торгового партнера нашей страны, что особенно заметно в последние годы в условиях беспрецедентных односторонних антироссийских санкций стран коллективного Запада [1, с. 56], при этом с 2015 г. значительно снизились объемы притока китайских прямых иностранных инвестиций [2, с. 37] (данные по КНР в статисти-

ке ООН, статистике Китая и России указываются без Гонконга, Макао и острова Тайвань, при этом отмечается суверенитет КНР над указанными территориями) [3, с. 41].

В этой связи **цель исследования** – анализ причин, способствовавших снижению объемов поступления китайских прямых иностранных инвестиций в экономику России в условиях снижения роли потоков прямых иностранных инвестиций в мировой экономике в целом.

Материалы и методы исследования

В качестве материалов для исследования использовались статистические данные ООН, Всемирного банка, правительства КНР. Инструментарно-методический аппарат исследования основывается на системных принципах анализа и синтеза взаимодействия национальных экономик и их субъектов в условиях интеграции в международные потоки прямых инвестиций

с учетом количественных показателей и качественных особенностей, использовании методов группировки, обобщения, ранжирования, анализа литературных и статистических источников.

Результаты исследования и их обсуждение

Рассматривая глобальные условия роста роли Китая как источника прямых иностранных инвестиций в мире, важно отметить существующие тенденции снижения роли ПИИ в развитии мировой экономики и снижения темпов увеличения объемов накопленных прямых иностранных инвестиций, выражающиеся в снижении соотношения мирового объема входящих ПИИ к мировому объему накопленных входящих ПИИ и соотношения мирового объема входящих ПИИ к объему мирового ВВП с 2001 г. Снижение указанных показателей в 1990–2023 гг. представлено в табл. 1.

Таблица 1

Динамика показателей соотношения мирового объема входящих ПИИ к мировому объему накопленных входящих ПИИ и соотношения мирового объема входящих ПИИ к объему мирового ВВП (1990–2023 гг.)

Годы	Соотношение мирового объема входящих ПИИ к мировому объему накопленных входящих ПИИ, %	Соотношение мирового объема входящих ПИИ к объему мирового ВВП, %	Годы	Соотношение мирового объема входящих ПИИ к мировому объему накопленных входящих ПИИ, %	Соотношение мирового объема входящих ПИИ к объему мирового ВВП, %
1990	9,329	0,899	2007	10,479	3,238
1991	6,230	0,648	2008	9,685	2,269
1992	6,604	0,648	2009	6,417	1,871
1993	8,235	0,861	2010	6,900	2,056
1994	8,634	0,918	2011	7,781	2,168
1995	9,683	1,112	2012	6,364	1,933
1996	9,501	1,237	2013	5,835	1,875
1997	10,183	1,520	2014	5,385	1,753
1998	11,519	2,160	2015	7,775	2,726
1999	15,216	3,293	2016	7,196	2,641
2000	18,390	4,009	2017	5,035	2,028
2001	10,349	2,299	2018	4,242	1,592
2002	8,051	1,691	2019	4,783	1,962
2003	6,011	1,404	2020	2,350	1,148
2004	6,582	1,585	2021	3,439	1,657
2005	8,296	1,997	2022	3,055	1,332
2006	9,874	2,706	2023	2,711	1,254

Источник: рассчитано и составлено автором по данным ООН¹ и Всемирного банка².

¹ Foreign direct investment: Inward and outward flows and stock, annual. Сайт Конференции Организации объединенных наций по торговле и развитию. [Электронный ресурс]. URL: <https://unctadstat.unctad.org/datacentre/dataviewer/US.FdiFlowsStock> (дата обращения: 14.04.2025).

² GDP (current US\$). Сайт Всемирного банка. [Электронный ресурс]. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD> (дата обращения: 14.04.2025).

Как следует из данных, представленных в табл. 1, в 1990–2000 гг. в целом отмечался рост показателя соотношения мирового объема входящих прямых иностранных инвестиций к мировому объему накопленных входящих ПИИ ВВП, начиная с 2001 г. указанный показатель в целом снижался с локальными максимумами в 2006–2008 гг., в 2011 г. и в 2015–2016 гг. В 2020 г. отмечалось минимальное значение указанного показателя в рассматриваемый период с 1990 по 2023 г., соответственно, в 2021–2023 гг. показатели соотношения мирового объема входящих прямых иностранных инвестиций к мировому объему накопленных входящих ПИИ были выше аналогичного соотношения в 2020 г., однако также уступали значениям рассматриваемого показателя в 1990–2019 гг.

Наблюдалась схожая динамика показателя соотношения мирового объема входящих ПИИ к объему мирового ВВП. В целом отме-

чался рост показателя в 1990–2000 гг. и снижение с 2001 г. с локальными максимумами в 2006–2007 гг. и 2015–2016 гг. и минимальными значениями в 2001–2023 гг. в 2020 г.

Причинами выявленных тенденций могут быть самые различные факторы, в том числе, по всей видимости, на рост указанных показателей в 1991–2000 гг. существенное влияние оказало открытие для иностранных инвесторов стран бывшего социалистического лагеря, а также становление КНР в качестве важного в мировом масштабе реципиента ПИИ с 1992 г. В свою очередь, снижение рассматриваемых показателей с 2001 г. может свидетельствовать о некоторой насыщенности мировой экономики прямыми иностранными инвестициями (накопленными прямыми иностранными инвестициями в форме определенных активов и собственного капитала предприятий с иностранным инвестициями).

Таблица 2

Динамика показателей соотношения объема входящих ПИИ к объему накопленных входящих ПИИ в России и соотношения объема входящих ПИИ к объему ВВП России (1992–2023 гг.)

Годы	Соотношение объема входящих ПИИ к объему накопленных входящих ПИИ в России, %	Соотношение объема входящих ПИИ к объему ВВП России, %	Годы	Соотношение объема входящих ПИИ к объему накопленных входящих ПИИ в России, %	Соотношение объема входящих ПИИ к объему ВВП России, %
1992	Н/д	0,252	2008	35,632	4,567
1993	Н/д	0,278	2009	7,554	2,270
1994	21,037	0,175	2010	6,822	2,077
1995	36,886	0,522	2011	9,015	1,802
1996	31,664	0,658	2012	6,889	1,367
1997	35,741	1,201	2013	11,326	2,329
1998	21,383	1,019	2014	10,051	1,416
1999	17,953	1,677	2015	4,513	0,870
2000	8,915	1,021	2016	9,438	2,912
2001	5,556	0,916	2017	5,884	1,649
2002	4,975	0,991	2018	3,241	0,798
2003	8,205	1,802	2019	6,504	1,895
2004	12,578	2,586	2020	2,318	0,697
2005	8,047	1,881	2021	7,764	2,096
2006	14,188	3,782	2022	-4,223	-0,671
2007	11,248	4,226	2023	3,000	0,414

Источник: рассчитано и составлено автором по данным ООН³ и Всемирного банка⁴.

³ Foreign direct investment: Inward and outward flows and stock, annual. Сайт Конференции Организации объединенных наций по торговле и развитию. [Электронный ресурс]. URL: <https://unctadstat.unctad.org/datacentre/dataviewer/US.FdiFlowsStock> (дата обращения: 14.04.2025).

⁴ GDP (current US\$). Сайт Всемирного банка. [Электронный ресурс]. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD> (дата обращения: 14.04.2025).

Таблица 3

Динамика показателей соотношения объема исходящих ПИИ к объему накопленных исходящих ПИИ из Китая и соотношения объема исходящих ПИИ к объему ВВП Китая (1990–2023 гг.).

Годы	Соотношение объема исходящих ПИИ к объему накопленных исходящих ПИИ Китая, %	Соотношение объема исходящих ПИИ к объему ВВП Китая, %	Годы	Соотношение объема исходящих ПИИ к объему накопленных исходящих ПИИ Китая, %	Соотношение объема исходящих ПИИ к объему ВВП Китая, %
1990	18,631	0,230	2007	22,480	0,747
1991	17,008	0,238	2008	30,389	1,217
1992	42,699	0,937	2009	23,002	1,108
1993	31,958	0,989	2010	21,693	1,130
1994	12,684	0,354	2011	17,575	0,989
1995	11,256	0,272	2012	16,506	1,029
1996	10,633	0,245	2013	16,328	1,127
1997	11,415	0,266	2014	13,949	1,175
1998	10,503	0,256	2015	13,268	1,317
1999	6,606	0,162	2016	14,450	1,746
2000	3,299	0,076	2017	8,750	1,286
2001	19,868	0,514	2018	7,216	1,029
2002	8,421	0,171	2019	6,226	0,959
2003	8,594	0,172	2020	5,956	1,047
2004	12,279	0,281	2021	6,420	1,003
2005	21,433	0,536	2022	5,921	0,912
2006	19,457	0,641	2023	5,030	0,831

Источник: рассчитано и составлено автором по данным ООН⁵ и Всемирного банка⁶.

⁵ Foreign direct investment: Inward and outward flows and stock, annual. Сайт Конференции Организации объединенных наций по торговле и развитию. [Электронный ресурс]. URL: <https://unctadstat.unctad.org/datacentre/dataviewer/US.FdiFlowsStock> (дата обращения: 14.04.2025).

⁶ GDP (current US\$). Сайт Всемирного банка. [Электронный ресурс]. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD> (дата обращения: 14.04.2025).

Среди частных примеров представленных тенденций снижения роли прямых иностранных инвестиций в развитии мировой экономики можно отметить снижение роли предприятий с участием иностранных инвестиций в китайской внешней торговле товарами^{7,8} и в расходах на НИОКР в Китае, при этом значительное снижение роли обрабатывающей промышленности в притоке ПИИ в Китай может свидетельствовать о большей ориентации ПИИ именно на внутренний рынок КНР [1, с. 53–56, 77–79].

⁷ 中国统计年鉴1999 (China Yearbook 1999). Beijing: China Statistical Press, 1999. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.stats.gov.cn/sj/ndsj/2019/indexch.htm> (дата обращения: 14.04.2025). Table 17–12.

⁸ 中国统计年鉴 2024 (China Yearbook 2024). Beijing: China Statistical Press, 2024. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.stats.gov.cn/sj/ndsj/2024/indexch.htm> (дата обращения: 14.04.2025). Table 11–2, Table 11–10.

В контексте привлечения китайских прямых иностранных инвестиций в Россию также можно рассмотреть аналогичные показатели для притока ПИИ в Россию и китайских исходящих прямых иностранных инвестиций.

Анализ результатов табл. 2 показывает, что показатель соотношения объема входящих ПИИ к объему накопленных входящих ПИИ в России в 1994–2023 гг. был максимальным в 1995–1997 гг. (что закономерно с учетом недавнего открытия России для прямых иностранных инвестиций) и в 2008 г., минимальные значения в последние годы отмечались в 2015, 2018, 2020, 2022–2023 гг. (в том числе в 2022 г. показатель принимал отрицательные значения ввиду нетто-оттока ПИИ из России).

Показатель соотношения объема входящих ПИИ к объему ВВП России достигал

максимальных значений в 2008 г., также высокие значения отмечались в 2006–2007 гг., локальные максимумы наблюдались в 1999, 2004, 2013, 2016, 2021 гг.

Причинами снижения двух указанных выше показателей с 2009 г., по всей видимости, можно назвать финансово-экономический кризис в России в 2008–2010 гг. и более глобальный мировой экономический кризис [4], последствия которых, как видно при анализе данных табл. 2, прослеживаются до 2013–2014 гг., после чего с 2015 г. можно предполагать преимущественное влияние такого фактора, как введение и ужесточение односторонних антироссийских экономических санкций стран коллективного Запада и сопутствующих процессов адаптации российской экономики и иностранных инвесторов к новым условиям развития России.

Анализ табл. 3 показывает, что показатель соотношения объема исходящих ПИИ к объему накопленных исходящих ПИИ Китая в рассматриваемый период с 1990 по 2023 г. приобретал максимальные значения в 1992–1993 гг. (что закономерно с учетом небольших объемов накопленных исходящих ПИИ Китая в эти годы) и в 2008 г., высокие значения рассматриваемого показателя отмечались в 2001 г., 2005–2007 гг., 2009–2010 гг., минимальные значения указанного показателя приходились на 1999–2000 гг. и на 2020–2023 гг.

В свою очередь, показатель соотношения объема исходящих ПИИ к объему ВВП Китая в рассматриваемый период с 1990 по 2023 г. приобретал максимальные значения в 2016 г., до этого отмечался в целом поступательный рост указанного показателя с предшествующими локальными максимумами в 1992–1993 гг. и в 2008–2010 гг.

В период с 2016 по 2023 г. отмечалось некоторое снижение рассматриваемого показателя (с максимального показателя 1,746 % в 2016 г. до 0,831 % в 2023 г.).

Причиной снижения показателя соотношения объема исходящих ПИИ к объему накопленных исходящих ПИИ Китая с 2009 г., по всей видимости, можно назвать как мировой экономический кризис, разразившийся в 2008 г., последствия которого продолжались несколько лет, так и усложнение процесса получения разрешения на осуществление исходящих ПИИ китайскими компаниями с 2017 г. [5; 6, с. 484], этим же фактором может объясняться снижения показателя соотношения объема исходящих ПИИ к объему ВВП Китая с 2017 г.

Как уже упоминалось выше, став одной из крупнейших экономик мира, китайская экономика также стала и одним из важней-

ших мировых источников прямых иностранных инвестиций, при этом важно отметить, что основными реципиентами китайских прямых иностранных инвестиций являются страны и территории мира – участницы стратегической инициативы «Один пояс и один путь», на которые, по официальным статистическим источникам КНР, приходилось как минимум около 65,57 % от накопленных китайских исходящих прямых иностранных инвестиций на конец 2023 г. и как минимум 74,86 % от объема китайских исходящих ПИИ в 2023 г.⁹, при этом на указанные страны и территории в 2023 г. также приходилось более половины (52,04 %) китайского товарного экспорта и около половины (48,07 %) китайского товарного импорта^{10, 11}. В этой связи важно отметить, что Россия является одним из важнейших участников стратегической инициативы «Один пояс и один путь» после Китая и имеет ряд возможностей по получению значительных выгод от участия в инициативе «Пояса и пути», в том числе путем реализации проектов в сфере строительства транспортной инфраструктуры, которая будет способствовать расширению торговли стран и территорий – участниц стратегической инициативы «Один пояс и один путь» [2, с. 36, 39, 40].

При анализе факторов снижения роли КНР в притоке ПИИ в Россию после 2014–2017 гг. среди основных причин, по всей видимости, можно назвать такие, как опасения односторонних антироссийских санкций стран коллективного Запада и связанных с ними вторичных санкций и снижение сложности доступа крупных китайских компаний к поставкам российских углеводородных ресурсов и иного сырья, что объясняется тем, что до введения и ужесточения антироссийских санкций и связанного с этим снижения спроса стран коллективного Запада на российское сырье (в том числе сырую нефть и нефтепродукты, природный газ и сжиженный природный газ, уголь и т.п.) китайским компаниям приходилось приобретать указанные товары в прямой конкуренции с европейскими

⁹ 中国统计年鉴 2024 (China Yearbook 2024). Beijing: China Statistical Press, 2024. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.stats.gov.cn/sj/ndsj/2024/indexch.htm> (дата обращения: 14.04.2025). Table 11–5, Table 11–9.

¹⁰ 中国统计年鉴 2013 (China Yearbook 2013). Beijing: China Statistical Press, 2013. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.stats.gov.cn/sj/ndsj/2013/indexch.htm> (дата обращения: 14.04.2025). Table 6–7.

¹¹ 中国统计年鉴 2024 (China Yearbook 2024). Beijing: China Statistical Press, 2024. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.stats.gov.cn/sj/ndsj/2024/indexch.htm> (дата обращения: 14.04.2025). Table 11–5.

покупателями, что являлось определенным стимулом к приобретению пакетов акций предприятий – поставщиков вышеупомянутого сырья. В свою очередь, по всей видимости, в последние годы крупным китайским корпорациям приобретение российских энергоресурсов и другого сырья стало более доступным как по стоимости, так и по степени напряженности переговоров в связи с отсутствием западных конкурентов. Указанная ситуация с учетом снижения цен и относительно высокой геополитической напряженностью и санкционным риском склоняет выбор китайских инвесторов к переносу времени решения об инвестировании российских проектов в сфере добывающей промышленности. Также, по всей видимости, играет роль и наличие сложностей с реализацией инвестиционных проектов у ряда китайских инвесторов в последние годы, обусловленных внутрироссийскими факторами.

Можно отметить, что с точки зрения автора привлечение китайских прямых иностранных инвестиций в Россию является крайне важной задачей. В частности, привлечение ПИИ из Китая (являющегося в настоящее время среди прочего одной из ведущих промышленных, торговых и технологических держав мира [7, с. 3253]) в обрабатывающую промышленность будет способствовать ускорению процессов импортозамещения в ЕАЭС в целом, в экспортно ориентированных проектах участие китайского капитала способствует выходу в том числе и на китайский рынок, в сфере транспортной инфраструктуры, особенно в проектах, соответствующих целям реализации стратегической инициативы «Один пояс и один путь», заинтересованность китайских инвесторов среди прочего может означать значительные объемы китайских транзитных грузопотоков.

С целью оптимального использования потенциала КНР как источника прямых иностранных инвестиций в российскую экономику крайне желательно, в соответствии с успешным опытом самого Китая, внедрить в практическое использование комплекс регулирующих мероприятий, направленных на использование привлекаемых китайских прямых иностранных инвестиций в целях импортозамещения, расширения экспорта товаров и услуг и стимулирования внедрения передовых зарубежных технологий в российской экономике, основанный на использовании отраслевого и территориального принципов стимулирования либо ограничения привлечения ПИИ. В частности, территориальный принцип привлечения китайских ПИИ мо-

жет быть реализован в формате создания новых особых экономических зон (в том числе с учетом выраженного в научной литературе мнения о желательности дальнейшего повышения степени эффективности их работы [8, с. 43]) либо даже выделения целых территорий с льготным режимом работы китайских (и иных дружественных) инвесторов. Отраслевой принцип стимулирования и регулирования привлечения китайских ПИИ может быть ориентирован на производства, которые отсутствуют либо мало представлены в России, к примеру – производство мобильных телефонов, микрочипов, электроники, электромобилей, сложного нефтегазодобывающего оборудования, судостроения, некоторые направления фармацевтики и т.п., либо при необходимости ограничивать работу иностранных инвесторов в определенных секторах экономики (имеются в виду оборонно-промышленный комплекс и т.п.)

Также можно отметить, что в целом тарифные торговые войны последних месяцев, инициированные президентом США Дональдом Трампом, свидетельствуют о возрастании потенциала прямых иностранных инвестиций как формы международного экономического сотрудничества, в особенности в части ПИИ, ориентированных на внутренний рынок стран – реципиентов ПИИ, что в том числе позволяет говорить о возможном появлении очередного «окна возможностей» для российской экономики при привлечении иностранных инвестиций в проекты импортозамещения в обрабатывающей промышленности.

Заключение

Среди основных причин снижения роли КНР в притоке ПИИ в Россию после 2015–2017 гг., по всей видимости, можно назвать такие, как опасения односторонних антироссийских санкций стран коллективного Запада и связанных с ними вторичных санкций и снижение сложности доступа крупных китайских компаний к поставкам российских углеводородных ресурсов и иного сырья, а также наличие сложностей с реализацией инвестиционных проектов у ряда китайских инвесторов в последние годы, обусловленных внутрироссийскими факторами.

С целью оптимального использования потенциала китайских инвесторов с целью развития российской экономики видится крайне желательным использование в России успешного опыта по привлечению ПИИ в Китай, в котором стимулирование, а также и ограничение притока прямых иностранных инвесторов основано на отраслевом и территориальном принципах.

Список литературы

1. Шкваря Л.В. Россия – ССАГПЗ: экономическое сотрудничество в новых реалиях // Экономика Ближнего Востока. 2024. Т. 1. № 1. С. 54–60. DOI: 10.24412/2949-6470-2024-0050.
2. Болаев А.В. Роль России в потоках китайских прямых иностранных инвестиций в контексте стратегической инициативы «Один пояс и один путь». Текущая ситуация и перспективы // Фундаментальные исследования. 2025. № 2. С. 36–41. DOI: 10.17513/fr.43775.
3. Болаев А.В., Мантаева Э.И. Привлечение прямых иностранных инвестиций как фактор технологического развития страны: опыт Китая и перспективы для России. Элиста: Калмыцкий государственный университет им. Б.Б. Городовикова, 2023. 176 с.
4. Крылов Д. Мировой финансовый кризис 2008–2009 гг. // Успехи современного естествознания. 2012. № 4. С. 109–111. URL: <https://natural-sciences.ru/ru/article/view?id=29913> (дата обращения: 15.04.2025).
5. 关于进一步引导和规范境外投资方向的指导意见 [Guiding Opinions on Further Guiding and Regulating the Direction of Overseas Investment]. Website of the Government of the People's Republic of China. [Электронный ресурс]. URL: https://www.gov.cn/zhengce/content/2017-08/18/content_5218665.htm (дата обращения: 14.04.2025).
6. Маслов А.А. Возможности и комбинационности китайской стратегии «Пояс и путь» для национальных экономик Юго-Восточной Азии // Экономика промышленности. 2020. Т. 13 (4). С. 482–493. DOI: 10.17073/2072-1633-2020-4-482-493.
7. Влазнева С.А., Мишина Н.А., Крапчина Л.Н., Котова Л.Г. Современное состояние и перспективы развития экономики Китая // Российское предпринимательство. 2018. Т. 19. № 10. С. 3253–3268. DOI: 10.18334/rp.19.10.39466.
8. Кузнецов Н.Г., Цепилова Е.С. Роль особых экономических зон туристско-рекреационного типа в развитии туризма и индустрии гостеприимства в РФ // Финансовые исследования. 2022. № 4 (77). С. 41–49. DOI: 10.54220/finis.1991-0525.2023.77.4.005.

УДК 336.7(470)
DOI

РАЗВИТИЕ РЫНКА РОЗНИЧНЫХ БАНКОВСКИХ УСЛУГ В РОССИИ: СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

¹Головачева Л.Н., ²Рамзаева Е.П.

¹ФГАОУ ВО «Самарский государственный экономический университет»,
Самара, e-mail: muln@mail.ru;

²ФГБОУ ВО «Самарский государственный технический университет», Самара

Рынок розничных банковских услуг – один из самых динамичных сегментов современного банковского рынка: с каждым годом расширяется перечень услуг, предоставляемых кредитными учреждениями физическим лицам, совершенствуются технологии обслуживания. В связи с этим исследование, имеющее своей целью изучение современных тенденций и перспектив развития рынка розничных банковских услуг в России, является достаточно актуальным и значимым. При написании статьи использовались общенаучные методы исследования: анализ, синтез, обобщение, сравнение, статистический и графический методы. В работе рассмотрены понятия банковской услуги и розничной банковской услуги, что позволило определить сущность рынка розничных банковских услуг. Проведен анализ основных тенденций, характеризующих современное состояние рынка банковских услуг, предоставляемых физическим лицам, выявлены основные проблемы его функционирования. Замедление темпов роста рассматриваемого рынка обусловлено неблагоприятными макроэкономическими условиями в стране, потребовавшими ужесточения мер денежно-кредитного регулирования и повышения банковских процентных ставок. В результате сужаются объемы розничного банковского кредитования, в том числе ипотечного, автокредитования. Однако в области депозитных и платежных услуг населению наблюдается позитивная динамика, возрастают объемы дистанционного банковского обслуживания. Проведенный анализ позволил выявить перспективы развития рынка розничных банковских услуг.

Ключевые слова: банковская услуга, розничная банковская услуга, розничное кредитование, процентная ставка, рынок розничных банковских услуг, банковская карта, депозиты, цифровые технологии

DEVELOPMENT OF THE RETAIL BANKING SERVICES MARKET IN RUSSIA: MODERN TRENDS AND PROSPECTS

¹Golovacheva L.N., ²Ramzaeva E.P.

¹Samara State University of Economics, Samara, e-mail: muln@mail.ru;

²Samara State Technical University, Samara

The retail banking services market is one of the most dynamic segments of the modern banking market: every year the list of services provided by credit institutions to individuals is expanding, and service technologies are improving. In this regard, the study, which aims to study modern trends and development prospects of the retail banking services market in Russia, is quite relevant and significant. General scientific research methods were used in the preparation of the article – analysis, synthesis, generalization, comparison, statistical and graphical methods. The paper examines the concepts of banking services and retail banking services, which made it possible to determine the essence of the retail banking services market. An analysis of the main trends characterizing the current state of the banking services market provided to individuals was conducted, and the main problems of its functioning were identified. The slowdown in the growth rate of the market under consideration is due to unfavorable macroeconomic conditions in the country, which required tightening monetary regulation measures and raising bank interest rates. As a result, the volumes of retail bank lending, including mortgage and car loans, are shrinking. However, positive dynamics are observed in the field of deposit and payment services to the population, and the volumes of remote banking services are increasing. The analysis conducted allowed us to identify the prospects for the development of the retail banking services market.

Keywords: banking service, retail banking service, retail banking market, retail lending, interest rate, bank card, deposits, digital technologies

Введение

Розничные услуги – одно из ведущих направлений деятельности коммерческих банков в Российской Федерации. Данным услугам присущи высокая доходность, устойчиво возрастающий темп роста их объемов, постоянное внедрение передовых инновационных продуктов и пр. Целями деятельности коммерческих банков на рынке розничных услуг являются: удовле-

творение потребностей клиентов – физических лиц; повышение качества обслуживания граждан страны; развитие у населения России культуры потребления банковских продуктов. Стратегия поведения на рынке розничных услуг у каждого банка индивидуальна: кредитная организация самостоятельно определяет круг своих потенциальных клиентов, систему продуктов и услуг, предлагаемых физическим лицам, методы

их продвижения на банковский рынок. Все вышесказанное обуславливает значимость и актуальность исследования особенностей развития рынка розничных банковских услуг.

Целью исследования является изучение современных тенденций и перспектив развития рынка розничных банковских услуг в России.

Материалы и методы исследования

Исследование проведено на основе научных трудов российских авторов, посвященных проблеме функционирования банковских услуг, в частности розничных. Для оценки современных тенденций развития рынка банковских розничных услуг использовались официальные данные Банка России. Методология исследования опирается на использование таких методов, как анализ, синтез, обобщение, сравнение, графическая интерпретация результатов, статистический метод.

Результаты исследования и их обсуждение

В российском законодательстве¹ используются категории «банковский продукт» «банковская операция» и «сделка», которые непосредственно привязываются к видам банковской деятельности. При этом «банковская услуга» как обособленный вид деятельности кредитного учреждения не выделяется. В связи с этим среди экономистов нет единого подхода к определению банковской услуги. Согласно трактовке М.С. Марамыгина, Е.Г. Шатковской [1], банковская услуга не связана с движением денежных средств по балансовым счетам кредитной организации, при этом направлена на достижение взаимной выгоды банка и клиента. С.В. Беляева и Д.С. Шихалиева [2] рассматривают банковскую услугу как вторичную характеристику деятельности кредитного учреждения, первичной характеристикой экономисты называют банковский продукт, который представляет собой финансовый документ, используемый при обслуживании клиентов (вексель, карта и пр.). Напротив, Т.Ю. Тарасова и Т.Н. Флигинских [3] считают, что банковский продукт является итогом предоставления клиенту банковской услуги. Отметим, что в рамках одной банковской услуги может быть предоставлено несколько банковских продуктов. Ю.Ю. Платонова и Г.В. Бабенко [4] утверж-

дают, что банковская услуга является операцией банка по обслуживанию клиента. Схожей точки зрения придерживаются Л.М. Михалина и Е.Б. Голованов [5]. Ряд исследователей считает, что понятия банковской услуги и банковского продукта идентичны [6].

Стоит отметить, что, согласно рассмотренным определениям, банковская услуга предполагает систему отношений «клиент – банк». Обобщив рассмотренные подходы, банковскую услугу, по мнению авторов статьи, следует рассматривать как деятельность кредитного учреждения, нацеленную на удовлетворение конкретных потребностей клиентов.

Банковские услуги могут классифицироваться по различным признакам. В основе выделения розничных банковских услуг лежит признак получателя услуги – физическое или юридическое лицо [7]. Согласно определению, данному Ш.З. Закировым [8], результатом получения клиентом розничной услуги банка является личное потребление. Т.А. Пантелеева [9] считает, что розничная услуга распространяется на клиентов сегментов ритейл, в том числе физических лиц, индивидуальных предпринимателей и частично юридических лиц.

В рамках настоящего исследования под розничной банковской услугой будем понимать услугу, предоставляемую кредитным учреждением физическим лицам в целях, не связанных с осуществлением последними предпринимательской деятельности. На сегодняшний день рынок банковских услуг в большей степени ориентирован именно на розничных клиентов [10].

Банк может оказывать населению как традиционные услуги, такие как кредитование, привлечение вкладов, расчетное обслуживание, так и современные услуги – дистанционное банковское обслуживание, фондовые услуги, доверительное управление активами клиента и пр. [11].

Исходя из рассмотренных выше определений, рынок розничных банковских услуг можно рассматривать как систему экономических отношений, складывающихся между кредитными учреждениями и физическими лицами по поводу получения последними различных банковских услуг.

Для оценки состояния рынка розничных банковских услуг России рассмотрим в первую очередь современную ситуацию на рынке розничного кредитования.

Согласно данным Центрального банка РФ, отраженным на рис. 1, на протяжении 2021–2024 гг. наблюдался рост объемов задолженности по кредитам физическим лицам в целом по Российской Федерации с 24 432 332 до 34 949 464 млн руб. (на 43 %).

¹ Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» № 395-1 от 02.12.1990 г. (последняя редакция) // СПС «Консультант плюс». [Электронный ресурс]. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5842/ (дата обращения: 21.03.2025).

При этом объемы розничного кредитования в 2022 г. в результате увеличения ключевой ставки снизились по сравнению с 2021 г. на 13,1%. Однако смягчение денежно-кредитной политики в 2023 г. и постепенное снижение ключевой ставки привели к возрастанию объемов розничного кредитования до 26 134 530 млн руб., что на 45,5% больше значения 2022 г. Повышение ключевой ставки в течение 2024 г. и сохранение ее на стабильно высоком уровне (21%) с ноября прошлого года привели к замедлению объемов выдачи кредитов физическим лицам (рост на 2,5% по отношению к уровню 2023 г.).

Отметим, что совокупный рост объемов розничного кредитования в 2024 г. был обе-

спечен главным образом за счет сегмента ипотечного жилищного кредитования (ИЖК) (несмотря на завершение ряда льготных государственных программ). В сегменте потребительского кредитования в условиях высоких процентных ставок (рис. 2) и ужесточения макропруденциальных требований наблюдалось снижение розничного кредитного портфеля.

Объемы ипотечного жилищного кредитования в дальнейшем будут продолжать снижаться в результате сокращения объемов государственного субсидирования. Ситуацию усугубляют низкие доходы граждан, высокая стоимость жилой недвижимости, повышение банковских процентных ставок [12].

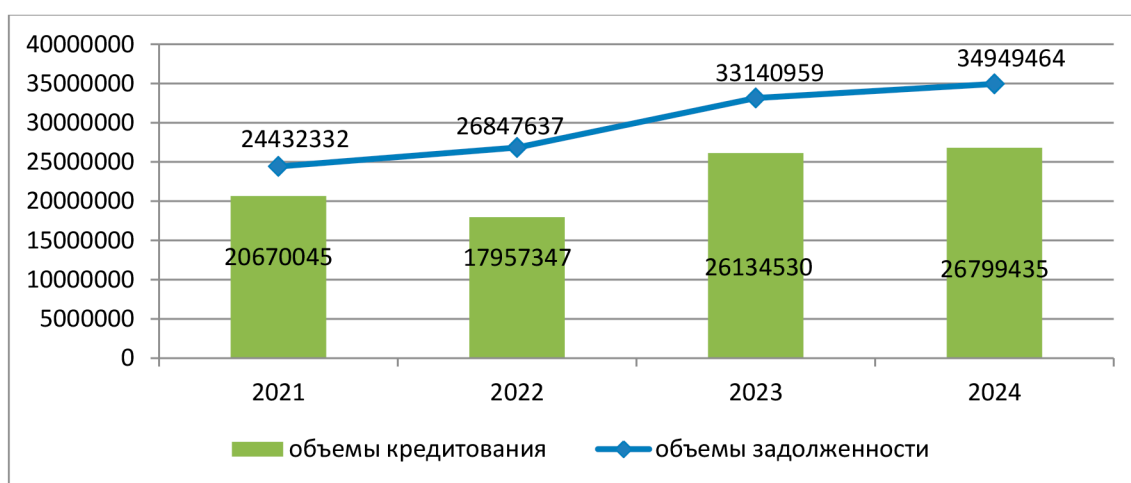


Рис. 1. Динамика объемов кредитования физических лиц и объемов задолженности по кредитам физическим лицам в России в 2021–2024 гг., млн руб.

Источник: составлено авторами по: Кредиты, предоставленные физическим лицам – резидентам. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: https://www.cbr.ru/statistics/bank_sector/sors/ (дата обращения: 21.04.2025)

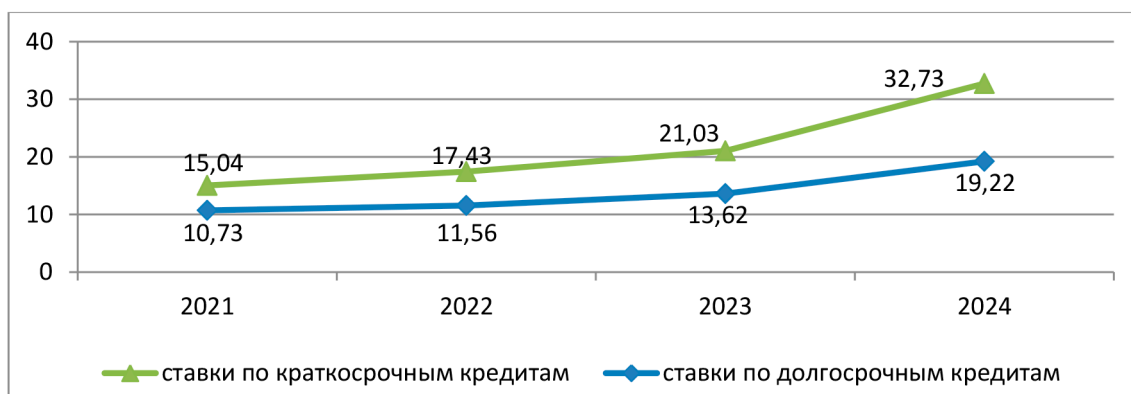


Рис. 2. Динамика средневзвешенных процентных ставок по кредитам физическим лицам в России в 2021–2024 гг., %

Источник: составлено авторами по: Сведения по кредитам физическим лицам в рублях, долларах США и евро. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: https://www.cbr.ru/statistics/bank_sector/int_rat/ (дата обращения: 16.04.2025)

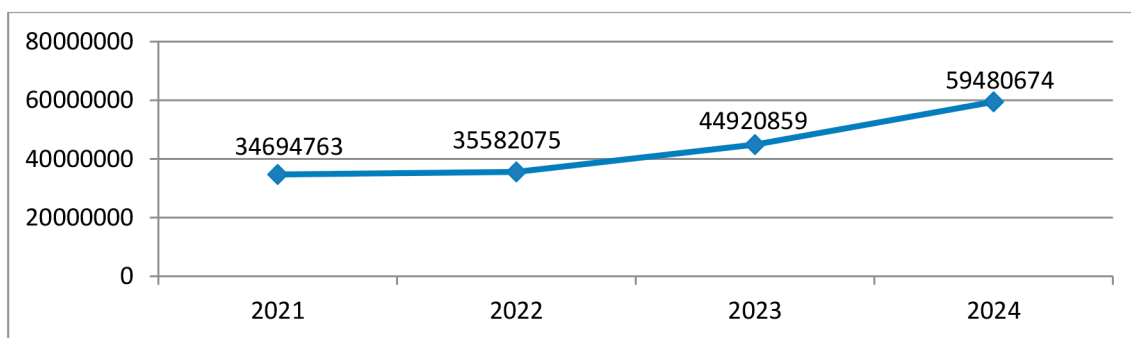


Рис. 3. Динамика средств населения на депозитах коммерческих банков в России в 2021–2024 гг., млн руб.

Источник: составлено авторами по: Средства организаций, банковские депозиты (вклады) и другие привлеченные средства юридических и физических лиц (в целом по Российской Федерации). Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: https://www.cbr.ru/statistics/bank_sector/pdko_sub/ (дата обращения: 16.04.2025)

Прекращение госпрограммы льготной ипотеки связано прежде всего с тем, что доступность приобретения жилья по программе привела к резкому повышению цен на недвижимость: более чем в два раза. Кроме того, увеличение процентных ставок по ИЖК привело к росту бюджетных расходов, направляемых на компенсацию разницы между рыночной и льготной ставкой. Льготная ипотека приводила к обогащению частных инвесторов, приобретающих жилье для перепродажи. В этих условиях программы господдержки ипотеки должны стать более адресными, учитывать средний уровень доходов в различных регионах.

Наиболее уязвимым к действию санкционных ограничений стал сегмент автокредитования. Приход на российский рынок китайских автомобилей оживил процесс автокредитования. Однако вслед за ростом стоимости автомобилей увеличился средний размер автокредита.

Уровень закредитованности россиян растет. С целью снижения объемов просроченной задолженности Центробанк в 2022 г. ввел повышенные коэффициенты риска в отношении наиболее уязвимых групп потребителей, имеющих высокий уровень долговой нагрузки. В 2023 г. Банк России установил макропруденциальные лимиты с целью снижения объемов кредитования потенциально проблемных клиентов.

Физические лица являются активными пользователями банковских платежных карт. Их количество на руках у населения на 1 октября 2024 г. по данным ЦБ РФ составляло 495,5 млн ед. Объем операций с использованием банковских карт за 9 месяцев 2024 г. составил 122 013,2 млрд руб. Физические лица главным образом исполь-

зуют платежные карты для снятия наличных денег, оплаты товаров и услуг и совершения денежных переводов. Большая часть операций розничных клиентов банков приходится на денежные переводы. В 2023 г. объем подобных операций достиг уровня 79 264,01 млрд руб. (48 727,4 млрд руб. на 1 октября 2024 г.)². Серьезную конкуренцию банковским картам составляют карты, выпускаемые маркетплейсами. Кешбэк и скидки, предлагаемые торговыми площадками при наличии у потребителя их карты, являются привлекательными для населения.

Рост ключевой ставки ЦБ РФ повлиял на увеличение привлекательности депозитных операций для розничных клиентов коммерческих банков. Процентные ставки по вкладам на конец 2024 г. составили 21,7 % годовых. За 2021–2024 гг. объем вкладов физических лиц в коммерческих банках увеличился на 24 785 млрд руб., или на 71,4 % (рис. 3). Однако основной проблемой для кредитных учреждений является тот факт, что основная масса депозитов привлекается на срок не более 1 года.

Наиболее привлекательно для населения сегодня дистанционное банковское обслуживание, позволяющее удовлетворить потребность клиента без посещения офиса кредитного учреждения. Интернет-банкинг, мобильный банкинг и прочие IT-технологии позволяют сэкономить прежде всего главный на сегодня ресурс – время. Согласно

² Операции, совершенные с использованием расчетных и кредитных карт, эмитированных кредитными организациями и Банком России. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: <https://www.cbr.ru/statistics/nps/psrf/> (дата обращения: 21.03.2025).

исследованиям, кредитные организации оказывают свои услуги клиентам быстрее на 30 %, если широко используют в своей деятельности новейшие цифровые технологии. При этом стоит учитывать, что технологии обслуживания розничных клиентов должны быстро трансформироваться вслед за изменчивостью внешних факторов, запросов потребителей, высокого уровня конкуренции [13].

Говоря о конкуренции на банковском рынке розничных услуг, стоит отметить усиление позиций небанковских организаций – мобильных операторов, торговых сетей, электронных платежных систем и др. Они являются поставщиками таких финансовых услуг населению, как, например, перевод денежных средств без открытия банковских счетов. В результате банки вынуждены постоянно разрабатывать для населения новые виды банковских услуг, предлагать более выгодные условия обслуживания, осваивать новые направления деятельности, осуществлять постоянный мониторинг удовлетворенности клиентов банковскими услугами. При этом наличие официальной страницы банка в популярных социальных сетях повышает узнаваемость кредитной организации и уровень доверия к ней населения. Кроме того, соцсети являются отличным каналом продвижения банковских продуктов и услуг на рынок.

Заключение

Таким образом, в современной России складываются противоречивые тенденции развития рынка банковских розничных услуг. С одной стороны, на фоне роста процентных ставок, сужения госпрограмм льготной ипотеки сокращаются объемы кредитования населения – услуги, приносящей наибольшую прибыль банкам. С другой стороны, стремительное возрастание объемов депозитов, увеличение количества и сумм операций с использованием банковских карт, применение передовых цифровых технологий и пр. положительно характеризуют рынок розничных банковских услуг.

Несмотря на существующие проблемы, рынок розничного банковского обслуживания обладает огромными резервами роста. По мнению авторов, коммерческим банкам необходимо совершенствовать свою деятельность на указанном рынке по следующим перспективным направлениям:

- развивать самые востребованные розничные услуги, расширяя их ассортимент и повышая качество; активно внедрять в свою деятельность различные IT-

технологии, прежде всего в области дистанционного банковского обслуживания;

- использовать новейшие отечественные технологические разработки с целью автоматизации розничного обслуживания;

- стремительно реагировать на всевозможные изменения объективных условий, удовлетворяя актуальные потребности клиентов;

- постоянно анализировать состояние конкуренции на рынке розничного банковского обслуживания и адаптироваться под запросы населения;

- разрабатывать эффективную маркетинговую политику с целью продвижения розничных услуг на рынок, в том числе посредством соцсетей;

- формировать доступные для населения условия кредитования, в том числе ипотечного;

- расширять использование кредитных карт как регулярного платежного инструмента физического лица; уделять достаточное внимание качественной оценке кредитоспособности потенциальных заемщиков;

- наращивать объемы привлеченных ресурсов в благоприятных условиях высоких депозитных ставок и др.

Список литературы

1. Марамыгин М.С., Шатковская Е.Г. Банковское дело и банковские операции: учебник. Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2021. 567 с. С. 325–328. [Электронный ресурс]. URL: https://elar.urfu.ru/bitstream/10995/95287/1/978-5-7996-3104-8_2021.pdf (дата обращения: 21.03.2025).
2. Беляева С.В., Шихалиева Д.С. Тенденции развития банковских продуктов и услуг в современных реалиях // KANT. 2020. № 4 (37). С. 33–36. DOI: 10.24923/2222-243X.2020-37.6. EDN: OMXXNB.
3. Тарасова Т.Ю., Флигинских Т.Н. Специфические особенности банковского продукта и услуги // Научные ведомости Белгородского государственного университета. Серия: экономика. Информатика. 2017. № 2 (251). С. 46–50. URL: https://www.researchgate.net/publication/332180165_SPECIFIC_FEATURES_OF_BANKING_PRODUCTS_AND_SERVICES (дата обращения: 02.03.2025). EDN: YIZQGF.
4. Платонова Ю.Ю., Бабенко Г.В. Классификация банковских продуктов и услуг // Colloquium-journal. 2020. № 12 (64). DOI: 10.24411/2520-6990-2020-11829. EDN: WQWLNБ.
5. Михалина Л.М., Голованов Е.Б. Оценка качества банковских услуг как инструмент повышения эффективности деятельности банка // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2020. № 3 (123). С. 47–53. URL: https://unecon.ru/sites/default/files/izvestiya_no_3-2020.pdf (дата обращения: 02.03.2025).
6. Лаврентьева Е.В. Неоднозначность трактовки термина «банковская услуга» // Научный журнал СПбГУНиПТ. Серия: Экономика и экологический менеджмент. 2012. № 1 (10). URL: <https://economics.ihbt.ifmo.ru/file/article/433.pdf> (дата обращения: 02.03.2025).
7. Тусупканова С.А., Цибульников В.Ю. Сравнительный анализ банковских продуктов и услуг с учетом ключевых трендов в отрасли // Региональная и отраслевая экономика. 2024. № 2. С. 79–88. DOI: 10.47576/2949-1916.2024.2.2.010.

8. Закиров Ш.З. Развитие рынка банковских розничных услуг: специальность 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит»: автореф. дис. ... канд. экон. наук. Самара, 2008. 19 с. [Электронный ресурс]. URL: <https://viewer.rsl.ru/ru/rsl01003455529?page=1&rotate=0&theme=white> (дата обращения: 21.03.2025).
9. Пантелеева Т.А. Сущность и специфика розничного банковского бизнеса // Мировые цивилизации». 2016. Т. 1. № 4. URL: <https://wcj.world/PDF/06MZ416.pdf> (дата обращения: 21.03.2025).
10. Дмитриева И.М. Развитие финансовых и информационных услуг в современной мировой экономике бизнеса // Экономические исследования и разработки. 2023. № 11. С. 35–41. URL: http://edrj.ru/wp-content/uploads/2023/12/EDRJ_11_2023.pdf (дата обращения: 02.03.2025).
11. Завьялова Л.В., Логунов А.Е. Банковское обслуживание физических лиц: характеристика научных подходов // Вестник Омского университета. 2016. № 4 (60). С. 45–53. DOI: 10.25513/1812-3988.2017.4.45-53.
12. Головачева Л.Н. Проблемы развития ипотечного жилищного кредитования в России в современных экономических условиях // Экономика и предпринимательство. 2025. № 1 (174). С. 277–282. DOI: 10.34925/EIP.2024.174.1.049.
13. Рыбаков Р.С., Милова Л.Н. Драйверы инновационного развития рынка недвижимости и ипотечного жилищного кредитования в России в условиях цифровизации // Экономика и предпринимательство. 2023. № 1 (150). С. 115–118. DOI: 10.34925/EIP.2023.150.1.022.

УДК 336:330.3
DOI

ЭМПИРИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА РОССИЙСКИЙ ВЕНЧУРНЫЙ РЫНОК

Гришин Д.Л.

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

Статья посвящена эмпирическому анализу влияния макроэкономических факторов на российский венчурный рынок, включая ключевую ставку, инфляцию, рост валового внутреннего продукта и санкции 2022 г. Исследование основано на данных 1857 сделок с 2017 г. Методология включает множественную линейную регрессию и корреляционный анализ, где зависимыми переменными выступают объем и количество сделок на разных стадиях инвестирования. Результаты показали, что ключевая ставка оказывает значимое отрицательное влияние на объем сделок, особенно на поздних стадиях, что связано с повышенной чувствительностью к стоимости капитала. Инфляция положительно коррелирует с объемом сделок на стадии В, вероятно, из-за стремления инвесторов хеджировать риски. Рост валового внутреннего продукта слабо влияет на венчурный рынок, что указывает на его ориентацию на инновации, а не на общую экономическую конъюнктуру. Санкции 2022 г. наиболее негативно отразились на количестве сделок, особенно на стадиях «венчурный раунд А» и «венчурный раунд В», ограничивая доступ к международному финансированию. При этом их влияние на объем рынка оказалось менее значимым, что свидетельствует об адаптации участников. Исследование подчеркивает, что основной вызов для рынка – высокая ключевая ставка и макроэкономическая нестабильность, а не санкционное давление. Полученные выводы важны для разработки стратегий развития венчурного рынка с учетом его чувствительности к макроэкономическим факторам. Работа вносит вклад в понимание динамики российского венчурного финансирования в условиях внешних шоков и предлагает практические рекомендации для регуляторов и инвесторов.

Ключевые слова: венчурный рынок, венчурное финансирование, стартапы, финансирование инноваций, инновационные технологии

EMPIRICAL ANALYSIS OF MACROECONOMIC FACTORS AFFECTING THE RUSSIAN VENTURE CAPITAL MARKET

Grishin D.L.

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

The article is devoted to empirical analysis of the impact of macroeconomic factors on the Russian venture capital market, including key rate, inflation, gross domestic product growth and 2022 sanctions. The study is based on data from 1857 venture capital deals since 2017. The methodology includes multiple linear regression and correlation analysis, where the dependent variables are the volume and number of deals at different stages of investment. The results show that the key rate has a significant negative impact on transaction volume, especially in the late investment stages due to increased sensitivity to the cost of capital. Inflation is positively correlated with deal volume at stage B, likely due to investors' desire to hedge risk. Gross domestic product growth has little impact on the venture capital market, indicating its focus on innovation rather than general economic conditions. The 2022 sanctions had the most negative impact on the number of deals, especially in the A and B investment stages, limiting access to international financing. At the same time, their impact on market size was less significant, indicating that participants are adapting. The study emphasizes that the main challenge for the market is the high key rate and macroeconomic instability, rather than sanctions pressure. The findings are important for the development strategies of the venture capital market, taking into account its sensitivity to macroeconomic factors. The paper contributes to the understanding of the dynamics of Russian venture capital financing in the context of external shocks and offers practical recommendations for regulators and investors.

Keywords: venture market, venture financing, start-ups, financing innovation, innovative technologies

Введение

Российский венчурный рынок является важным инструментом финансирования инноваций и технологических стартапов [1, 2]. Однако, несмотря на его растущую роль в экономике, рынок характеризуется структурной незрелостью, высокой волатильностью и зависимостью от внешних шоков. В 2022 г. на фоне геополитической напряженности и введения международных санкций рынок столкнулся с беспреце-

дентными вызовами: ограничение доступа к иностранному капиталу, рост макроэкономической нестабильности и ужесточение денежно-кредитной политики. Эти факторы существенно повлияли на динамику венчурных сделок [3, 4].

Актуальность исследования обусловлена необходимостью системного анализа макроэкономических рисков, которые могут препятствовать устойчивому развитию рынка [5, 6]. В мировой практике влияние

ключевой ставки, инфляции и ВВП на венчурное финансирование изучено достаточно глубоко, однако специфика российского рынка, требует отдельного рассмотрения. Кроме того, большинство существующих исследований фокусируются на ранних стадиях инвестирования, тогда как влияние факторов на поздние раунды остается малоизученным [7–9].

Цель исследования – оценка степени и характера влияния макроэкономических факторов – ключевой ставки Банка России, инфляции, роста ВВП и санкционного давления – на объем и количество венчурных сделок на разных стадиях инвестирования: посевной раунд, раунды А, В, С+.

Материалы и методы исследования

Для исследования указанных факторов привлечены данные Инновационного агентства Москвы, включающие информацию о 1857 венчурных сделках, заключенных начиная с 2017 г. [10]. Дополнительно использована статистика Банка России, Росстата и Минэкономразвития [11].

В исследовании использовались три зависимые переменные: натуральный логарифм объема отдельной венчурной сделки (Y_1), позволяющий минимизировать разброс значений между разными стадиями финансирования; логарифм общего месячного объема сделок на рынке (Y_2), отражающий динамику капиталовложений и логарифм количества сделок за месяц (Y_3), характеризующий рыночную активность. В качестве независимых переменных рас-

сматривались макроэкономические показатели, включая годовую базовую инфляцию (Inf), средневзвешенную ключевую ставку Банка России (R), помесичный рост ВВП (GDPg), а также фиктивную переменную санкций (Sanc), принимающую значение 1 начиная с февраля 2022 г. Для устранения искажений, связанных с существенными различиями в объемах финансирования на разных стадиях, все денежные показатели были логарифмированы, а корреляционный анализ позволил исключить мультиколлинеарность при одновременном использовании сильно связанных переменных в моделях [12–14].

В данном исследовании для получения необходимых результатов применены методы множественной линейной регрессии для оценки влияния факторов, а также корреляционный анализ для проверки мультиколлинеарности. В рамках статьи проанализированы актуальные исследования, законодательная база и показатели российского венчурного рынка.

Результаты исследования и их обсуждение

С учетом большого количества переменных есть вероятность возникновения мультиколлинеарности, в частности, в случае рассматриваемых макроэкономических и рыночных факторов. Для проверки на мультиколлинеарность будут использованы матрицы корреляции для переменных с зависимой переменной Y_1 и переменными Y_2 и Y_3 .

Таблица 1

Корреляционная матрица для параметров с зависимой переменной Y_1

	Sanc	R	inf	GDPg
Sanc	1.00			
R	0.74	1.00		
Inf	0.58	0.41	1.00	
GDPg	0.06	0.31	-0.12	1.00

Источник: составлено автором.

Таблица 2

Корреляционная матрица для параметров с зависимой переменной Y_2 , Y_3

	inf	R	GDPg	Sanc
inf	1.00			
R	0.43	1.00		
GDPg	-0.22	0.25	1.00	
Sanc	0.57	0.71	0.07	1.00

Источник: составлено автором.

На основе табл. 1 можно сказать, что наблюдается ожидаемая связь между вводом санкций и повышением ставки ЦБ, а также вводом санкций и ростом инфляции. На основе этих данных можно сделать вывод, что фиктивный параметр санкций при использовании с параметрами ставки ЦБ и инфляцией может вызвать мультиколлинеарность в модели. Если обратить внимание на табл. 2, можно наблюдать связь между введением санкций и количеством сделок, ростом инфляции и ставкой, в связи с чем стоит воздержаться от использования данных переменных вместе.

Таким образом, можно сделать вывод, что используемые переменные в основном имеют незначительную связь между собой и поэтому могут быть использованы в рамках этого исследования.

Результаты регрессионного анализа выявили существенное влияние макроэкономических показателей на динамику российского венчурного рынка, причем характер этого влияния значительно варьируется в зависимости от стадии инвестирования (табл. 3-5). Коэффициенты в табл. 3 показывают, на сколько процентов снижается

или повышается объем инвестиций при росте макроэкономического показателя на 1 % или возникновения фактора санкционного давления. Таким образом, согласно анализу при увеличении ключевой ставки на 1 % на посевном этапе происходит снижение объема инвестиций на 2 %. Важно отметить, что для точной интерпретации влияния санкций на количество сделок необходимо из единицы вычесть экспоненту от коэффициента, таким образом получая процент снижения объема инвестиций.

Повышение ключевой ставки негативно сказывается на количестве венчурных инвестиций во всех стадиях финансирования, снижая общий объем вложений. Наибольший эффект наблюдается в раунде В, что, вероятно, объясняется повышенной зависимостью поздних этапов проектов от стоимости привлекаемого капитала.

Рост инфляции стимулирует активность в раунде В, так как инвесторы склонны направлять средства в активы, способные защититься от обесценивания. При этом на более ранних стадиях инфляция либо не оказывает существенного воздействия, либо приводит к сокращению числа сделок.

Таблица 3

Влияние факторов на объем венчурной сделки

Показатели и коэффициенты переменных				
Раунд инвестиций	Посевной	Раунд А	Раунд В	Раунд С+
Ключевая ставка	-0,02**	-0,04**	-0,15***	-0,11*
Инфляция	0,002	0,02	0,07**	-0,01
Рост ВВП	0,001	0,004	0,07*	0,09*
Sanc	-0,3***	-0,36***	-0,56**	-0,44
*** Значимый на 1 %-ном уровне. ** Значимый на 5 %-ном уровне. * Значимый на 10 %-ном уровне.				

Источник: составлено автором.

Таблица 4

Влияние факторов на объем венчурных сделок на рынке

Показатели и коэффициенты переменных			
Раунд инвестиций	Посевной	Раунд А	Раунд В
Ключевая ставка	-0,01	-0,05*	-0,17***
Инфляция	0,01	0,05*	0,08**
Рост ВВП	0,02	0,002	0,05
Sanc	0,05	-0,43*	-0,93**
*** Значимый на 1 %-ном уровне. ** Значимый на 5 %-ном уровне. * Значимый на 10 %-ном уровне.			

Источник: составлено автором.

Таблица 5

Влияние факторов на количество венчурных сделок на рынке

Показатели и коэффициенты переменных			
Раунд инвестиций	Посевной	Раунд А	Раунд В
Ключевая ставка	-0,01	-0,05***	-0,05***
Инфляция	-0,02	-0,01	-0,02
Рост ВВП	0,03*	0,002	0,02
Sanc	-0,42***	-2,38***	-0,65***
*** Значимый на 1 %-ном уровне. ** Значимый на 5 %-ном уровне. * Значимый на 10 %-ном уровне.			

Источник: составлено автором.

Увеличение ВВП коррелирует с ростом инвестиций в раундах В и С+. Экономическая стабильность усиливает доверие инвесторов к венчурным проектам, особенно на этапах, требующих значительных вложений.

Введение санкций существенно сокращает объем сделок на всех стадиях инвестирования. Наиболее выраженный негативный эффект фиксируется в раунде В, где проекты сильнее подвержены влиянию внешнеполитических факторов из-за масштаба операций и длительных горизонтов планирования.

Переходя к переменной Y_2 – логарифм общего месячного объема сделок на рынке, получены следующие результаты. Ключевая ставка оказывает все более сильное отрицательное влияние на объем венчурных сделок по мере перехода от ранних к более поздним стадиям инвестирования. В посевном раунде это влияние слабое и незначимое, тогда как в раунде А оно становится значимым на 10 %-ном уровне, а в раунде В – сильным и значимым на 1 %-ном уровне. Это говорит о том, что изменение стоимости капитала имеет большее влияние на проекты, которые находятся на более поздних стадиях. Данная особенность может быть связана с увеличением объемов финансирования и, как результат, зависимости от внешнего финансирования.

Инфляция, в свою очередь, имеет, наоборот, положительное влияние на объем сделок, что особенно выражено на более поздних стадиях. В посевном раунде это влияние слабое и незначимое, в раунде А оно становится значимым на 10 %-ном уровне, а в раунде В – сильным и значимым на 1 %-ном уровне. Это может быть связано с тем, что инвесторы используют венчурные инвестиции как инструмент хеджирования инфляции, особенно на стадиях, где

проекты уже демонстрируют устойчивость и потенциал роста.

Рост ВВП оказывает слабое влияние на объем сделок, и это влияние не является статистически значимым ни на одной из стадий инвестирования. Это указывает на то, что венчурные инвестиции в меньшей степени зависят от общего экономического роста, особенно на ранних стадиях, где проекты больше ориентированы на инновации и технологические прорывы.

Исследование выявило прогрессирующее усиление негативного эффекта санкций на объем венчурных инвестиций по мере перехода к поздним стадиям. В посевном раунде их воздействие минимально и статистически незначимо, что, вероятно, обусловлено меньшей вовлеченностью стартапов на начальном этапе в международные рынки и зависимостью от заемного капитала. Однако в раунде А влияние санкций становится значимым на 10 %-ном уровне, а в раунде В – сильным и значимым на 5 %-ном уровне. Это указывает на то, что проекты на поздних стадиях становятся значительно более чувствительными к санкциям, вероятно, из-за увеличения объемов финансирования и более высокой зависимости от международных инвесторов и рынков.

Последняя зависимая переменная – натуральный логарифм от количества сделок за месяц. Результаты модели показывают, что рост ключевой ставки заметно сокращает число венчурных сделок, наиболее выражено – на этапах раундов А и В. Увеличение ставки в этих фазах инвестирования провоцирует снижение активности, что отражает тенденцию: инвесторы проявляют повышенную осторожность из-за роста стоимости заемных средств. Однако в посевном раунде влияние ключевой ставки слабое и незначимое, что может быть связано

с меньшей зависимостью ранних стадий от внешнего финансирования.

Инфляция не оказывает значительно-го влияния на количество сделок на всех стадиях инвестирования. На всех этапах влияние инфляции слабое и незначимое. Это может указывать на то, что инвесторы меньше учитывают инфляцию при принятии решений о количестве сделок, возможно, сосредотачиваясь на других факторах, таких как потенциал проекта или рыночные условия.

В свою очередь, фактор «рост ВВП» является положительным, однако только для сделок на ранних стадиях инвестирования. В посевном раунде это влияние значимо на 10%-ном уровне, что может быть связано с увеличением активности инвесторов в периоды экономического роста. Однако на стадиях раунда А и раунда В влияние роста ВВП слабое, что говорит о том, что на более поздних стадиях количество сделок меньше зависит от общего состояния экономики. Результаты модели показывают, что санкции оказывают сильное отрицательное влияние на количество венчурных сделок на всех стадиях инвестирования. В посевном раунде это влияние значимо на 1%-ном уровне, что говорит о том, что даже на ранних стадиях проекты чувствительны к санкциям, возможно, из-за ограниченного доступа к международным инвесторам или технологиям. В раунде А влияние санкций становится еще более выраженным, что указывает на значительное снижение количества сделок на этой стадии. Это может быть связано с тем, что проекты на стадии раунда А начинают активно привлекать внешнее финансирование, и санкции создают серьезные барьеры для этого. В раунде В влияние санкций остается сильным, что подчеркивает, что даже на более поздних стадиях проекты продолжают сталкиваться с ограничениями, вызванными санкциями.

На основе всех этих моделей можно сделать некоторые выводы об уровне влияния определенных факторов венчурного рынка на его общее состояние и таким образом приоритизировать угрозы или отметить недостатки, которые влияют на объем сделки, объем рынка в целом и количество сделок на рынке.

Заключение

Результаты исследования показали, что ключевая ставка оказывает значительное отрицательное влияние на объем венчурных сделок, особенно на поздних стадиях инвестирования. Повышение ключевой ставки снижает инвестиционную привле-

кательность венчурных проектов, что особенно заметно на стадиях раунда В и С+. Инфляция, напротив, имеет положительное влияние на объем сделок, особенно на стадии раунда В, что может быть связано с желанием инвесторов хеджировать инфляцию через венчурные инвестиции. Рост ВВП, однако, оказывает слабое влияние на объем сделок, что указывает на то, что венчурные инвестиции в меньшей степени зависят от общего экономического роста.

Санкции оказывают значительное отрицательное влияние на количество сделок, особенно на стадиях раунда А и В. Однако для объема сделок и общего объема рынка санкции не оказывают значительного влияния, что может быть связано с адаптацией рынка к новым условиям. Основной причиной спада на рынке венчурного финансирования в 2023 г. являются не столько санкционное давление, сколько высокие ключевые ставки и макроэкономическая нестабильность.

Стоит отметить, что зарубежные исследования также акцентируют внимание на макроэкономических показателях, а именно ключевая ставка, рост ВВП и инфляция как факторы, которые оказывают значительное влияние на венчурный рынок. Однако закономерности, наблюдаемые на иностранных венчурных рынках, отличаются от российского рынка, особенно в контексте разных этапов инвестирования [15, 16].

Таким образом, можно подытожить, что российский венчурный рынок демонстрирует адаптацию к внешним шокам, таким как санкции, но остается чувствительным к макроэкономическим факторам, особенно к ключевой ставке. Рынок венчурного финансирования в России находится на стадии формирования, и его развитие требует в том числе учета макроэкономической конъюнктуры рынка.

Список литературы

1. Дохолян З.М. Современные тенденции развития венчурного финансирования в России и за рубежом // Новый мировой экономический порядок: уроки прошлого и вызовы времени. М.: Блок-Принт, 2023. С. 69–77. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?idn=xoulif> (дата обращения: 28.04.2025).
2. Морозко Н.И., Морозко Н.И. Развитие долгосрочного финансирования инновационных малых компаний // Вестник университета. 2022. № 3. С. 167–176. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/razvitie-dolgosrochnogo-finansirovaniya-innovatsionnyh-malyh-kompaniy> (дата обращения: 28.04.2025).
3. Филиппов А.Г., Груздева Е.В. Модели венчурных инвестиций в России и США как основной элемент становления инновационных предприятий // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2019. Т. 10. № 4. С. 501–515. URL: <https://www.mir-nayka.com/jour/article/view/975> (дата обращения: 28.04.2025).

4. Kolmakov V.V., Polyakova A.G., Shalaev V.S. An Analysis of the Impact of Venture Capital Investment on Economic Growth and Innovation: evidence from the USA and Russia // *Economic Annals*. 2015. Vol. 60, Is. 207. P. 7–38. DOI: 10.2298/EKA1507007K.
5. Ling C. The Impact of Corporate Venture Capital on Enterprise Value in China // *Asian Trade Association*. 2023. DOI: 10.22447/jatb.10.1.202306.55.
6. Ning Y., Xu G., Long Z. What drives the venture capital investment in China? // *Chinese Management Studies*. 2019. Vol. 13, Is. 3. P. 574–602. DOI: 10.1108/CMS-07-2017-0193.
7. Гаврилина Д.Н., Элькин М.Ф. Стратегическое развитие венчурных фондов в России // *Стратегирование: теория и практика*. 2022. Т. 2. № 3 (5). С. 454–469. URL: <https://jstrategizing.ru/upload/journals/jstrategizing/2022-3/%D0%93%D0%B0%D0%B2%D1%80%D0%B8%D0%BB%D0%B8%D0%BD%D0%B0.pdf> (дата обращения: 28.04.2025).
8. Гришин Д.Л. Анализ состояния и перспектив развития венчурного рынка Российской Федерации // *Теория и практика общественного развития*. 2024. № 10. С. 164–169. DOI: 10.24158/tipor.2024.10.20.
9. Колчин С.П., Гордиенко М.С. Неналоговые методы стимулирования экономического развития в условиях COVID-19 // *Экономика и управление: проблемы, решения*. 2022. Т. 2. № 11 (131). С. 29–35. DOI: 10.36871/ek.up.p.r.2022.11.02.004.
10. Агентство Инноваций Москвы: официальный сайт. [Электронный ресурс]. URL: https://portal.inno.msk.ru/uploads/agency-sites/analytics/research/Venture_report_Russia_2023.pdf (дата обращения: 26.04.2025).
11. Федеральная служба государственной статистики (РОССТАТ) // Официальный сайт Росстата. 2019. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.gks.ru> (дата обращения: 26.04.2025).
12. Лазинская В.Ю., Михайловская В.И. Венчурное Финансирование. Его этапы и особенности // *Международный университет МИТСО*. 2019. [Электронный ресурс]. URL: <http://elib.mitso.by/bitstream/edoc/721/1/245-248.pdf> (дата обращения: 28.04.2025).
13. Лосева О.В., Федотова М.А. Оценка инвестиционной привлекательности социально-экономических субъектов // *Имущественные отношения в Российской Федерации*. 2021. № 3 (234). С. 58–67. DOI: 10.24411/2072-4098-2021-10304.
14. Муха Д.В., Шпаковская А.А. Развитие рынка венчурных инвестиций в Китайской Народной Республике // *Вести Института предпринимательской деятельности*. 2022. Т. 1. С. 90–98. URL: https://www.researchgate.net/publication/361614059_RAZVITIE_RYNKA_VENCURNYH_INVESTICIJ_V_KITAJSKOJ_NARODNOJ_RESPUBLIKE_DEVELOPMENT_OF_THE_VENTURE_CAPITAL_INVESTMENT_MARKET_IN_THE_PEOPLE'S_REPUBLIC_OF_CHINA (дата обращения: 26.04.2025).
15. Christian C. Venture Capital and the Macroeconomy // *Review of Financial Studies*, Forthcoming, Jacobs Levy Equity Management Center for Quantitative Financial Research Paper, 2014. [Электронный ресурс]. URL: <https://ssrn.com/abstract=2378111> (дата обращения: 25.04.2025).
16. Dokas I., Geronikolaou G., Papadamou S., Spyromitros E. On the asymmetric effects of stock market valuation and macroeconomic environment on venture capital and private equity // *Euro Med Journal of Business*. 2025. DOI: 1108/EMJB-05-2024-0124.

УДК 336.1
DOI

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ УРОВНЯ И СТРУКТУРЫ ДЕНЕЖНЫХ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ В РЕГИОНАХ ЦЕНТРАЛЬНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА

¹Гудожникова Е.В., ¹Волгина И.В., ²Колесник Н.Ф., ³Шибилева О.В.

¹АНОО ВО «Саранский кооперативный институт» (филиал)
Центросоюза Российской Федерации «Российский университет кооперации»,
Саранск, e-mail: gudognikova-net@mail.ru;

²ФГАОУ ВО «Самарский государственный экономический университет», Самара;

³ФГБОУ ВО «Национальный исследовательский Мордовский государственный университет
им. Н.П. Огарёва», Саранск

В настоящее время к числу важнейших экономических и социальных задач относятся последовательное увеличение денежных доходов во всех социальных группах населения, сокращение численности и удельного веса бедных слоев, а также снижение чрезмерной дифференциации в уровнях доходов между различными социальными группами населения. Цель исследования состоит в анализе основных источников повышения денежных доходов населения в регионах Центрального федерального округа, в определении типичных подгрупп регионов в зависимости от приоритетных для них источников доходов и в оценке имеющихся резервов дальнейшего увеличения денежных доходов по основным социальным группам населения. Углубленный анализ социально-экономического положения регионов Центрального федерального округа с использованием официальной статистической отчетности Росстата на основе статистических группировок и вычисления системы обобщающих показателей позволил определить и оценить резервы дальнейшего увеличения денежных доходов во всех регионах и группах населения, что должно послужить оценкой эффективности управленческой деятельности региональных органов власти. Для получения корректных, то есть адекватных реальной ситуации, оценок социально-экономического положения в регионах предложено увеличивать совокупность применяемых методов и статистических показателей, а также не использовать расчетные или фиктивные средние величины вместо представительных средних величин, которые являются типичными и характерными для всех объектов изучаемой совокупности. Оценка относительного и абсолютного влияния главных факторов на повышение денежных доходов населения позволила предложить для внедрения в регионах комплекс приоритетных мер по повышению номинальных и реальных доходов населения, особенно в низодоходных группах.

Ключевые слова: денежные доходы, источники, регионы, группировка, анализ, оценка, прожиточный минимум, инфляция

COMPARATIVE ANALYSIS OF THE LEVEL AND STRUCTURE OF MONETARY INCOMES OF THE POPULATION IN THE REGIONS OF THE CENTRAL FEDERAL DISTRICT

¹Gudozhnikova E.V., ¹Volgina I.V., ²Kolesnik N.F., ³Shibileva O.V.

¹Saransk Cooperative Institute (branch) Centrosoyuz of the Russian Federation
«Russian University of Cooperation», Saransk, e-mail: gudognikova-net@mail.ru;

²Samara State University of Economics, Samara;

³National Research Mordovian State University named after N.P. Ogarev, Saransk

Currently, the most important economic and social tasks include a consistent increase in monetary incomes in all social groups of the population, a reduction in the number and proportion of poor strata, as well as reducing excessive differentiation in income levels between different social groups of the population. The purpose of the study is to analyze the main sources of increasing monetary incomes of the population in the regions of the Central Federal District, to identify typical subgroups of regions depending on their priority sources of income and to assess the available reserves for further increasing monetary incomes for the main social groups of the population. An in-depth analysis of the socio-economic situation of the regions of the Central Federal District using official statistical reports from Rosstat based on statistical groupings and the calculation of a system of generalizing indicators allowed us to identify and evaluate reserves for further increases in monetary incomes in all regions. In order to obtain correct, i.e. adequate, estimates of the socio-economic situation in the regions, it is proposed to increase the set of applied methods and statistical indicators, as well as not to use calculated or fictitious averages instead of representative averages, which are typical and characteristic of all objects of the studied population. The assessment of the relative and absolute impact of the main factors on the increase in monetary incomes of the population allowed us to propose a set of priority measures by region to increase nominal and real incomes of the population, especially in low-income groups.

Keywords: monetary income, sources, regions, grouping, analysis, assessment, remuneration, business income, income from property, pensions, cost of living, inflation

Введение

В сравнительном анализе уровней социально-экономического развития регионов Российской Федерации наибольшее применение находят сравнение и сопоставление средних величин основных показателей, а также характеристика тенденций изменения средних величин в предшествующих периодах. При сравнении изначально предполагается, что рассчитанная средняя величина является представительной средней, то есть наиболее типичной, наиболее характерной для отобранной совокупности объектов. Однако это свойство представительности может нарушаться вследствие неоднородности объектов изучаемой совокупности,

В Центральный федеральный округ (ЦФО) входят восемнадцать регионов Российской Федерации: столица – город Москва – и Московская область, в которых достигнут наивысший уровень социально-экономического развития, а также шестнадцать областей, находящихся на среднероссийском уровне по всем основным показателям социально-экономического развития территорий.

Для наиболее точного определения закономерностей и тенденций в исследуемой совокупности объектов необходимо предварительно отделить объекты с экстремальными, то есть очень сильно отличающимися, величинами основных показателей, тем самым сформировать более однородную совокупность. В однородной совокупности при применении экономико-статистических методов анализа получают представительные средние величины, которые являются наиболее типичными, наиболее характерными для изучаемой совокупности, чаще других значений встречаются у объектов совокупности. Такие представительные средние величины рассчитаны по шестнадцати областям: это среднедушевые денежные доходы населения в месяц, среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников организаций и все другие средние значения. А средние значения этих же показателей в целом по округу не являются представительными средними для всех регионов ЦФО, таких значений нет ни у одного региона. Эти средние являются просто расчетными средними величинами, они имеют свое предназначение в комплексном анализе, но их нельзя выдавать за представительные средние величины, то есть, которые как бы являются преобладающими и которых достигли в большинстве из регионов ЦФО.

Цель исследования состоит в анализе основных источников повышения денежных доходов населения в регионах Центрального федерального округа, в определении типичных подгрупп регионов в зависимости от приоритетных для них источников доходов и в оценке имеющихся резервов дальнейшего увеличения денежных доходов по основным социальным группам населения.

Материалы и методы исследования

Методологическую основу исследования составили методы обобщения, сравнительного анализа, система группировок структурных, типологических, аналитических величин, система обобщающих показателей, абсолютных, относительных и средних величин. Материалами для работы послужили статистические данные Росстата по Центральному федеральному округу.

Результаты исследования и их обсуждение

В соответствии с правилами экономико-статистического анализа, в отдельную группу объединены г. Москва и Московская область, так как в них уровень исследуемых показателей экстремально отличается от значений показателей в остальных шестнадцати областях. В Москве среднедушевые денежные доходы в месяц в 2023 году составили 117,20 тыс. рублей, в Московской области – 64,87 тыс. рублей, что больше соответственно в 2,7 и в 1,5 раза по сравнению с остальными шестнадцатью областями, где среднее значение равно 43,10 тыс. рублей. Аналогичные различия отмечаются также по среднемесячной номинальной начисленной заработной плате, которая в 2023 году составила в Москве 138,88 тыс. рублей, в Московской области – 83,20 тыс. рублей, а по остальным шестнадцати областям средняя зарплата равнялась 52,92 тыс. рублей, или 38,1% от уровня в Москве и 63,6% от уровня в Московской области. В этом случае среднедушевые денежные доходы в целом по ЦФО равны 71,90 тыс. рублей, и это расчетная средняя величина, а не представительная средняя, она не является характерной для регионов округа.

В Москве и Московской области в 2023 году проживали 21,80 млн человек, или 54,2% от всего населения ЦФО, но объем денежных доходов населения составлял 72,6% от всей суммы денежных доходов в округе. В этот же период в остальных шестнадцати областях проживали 18,40 млн человек, или 45,8% от всего населения округа, но доля денежных доходов населения в этих областях составила 27,4% от всего объема денежных доходов в ЦФО.

Структура и источники денежных доходов населения в регионах ЦФО

Группы регионов по среднему денежному доходу, тыс. руб.	Число регионов	Денежные доходы на душу населения, тыс. руб.	Источники среднему денежному доходу, тыс. руб.					Средняя начисленная зарплата, тыс. руб.
			Предпринимательство	Оплата труда	Социальные выплаты	От собственности	Прочие	
От 38,6 до 40,8	3	39,2	2,39	23,05	9,41	1,80	2,59	51,1
От 40,8 до 43,0	5	41,7	2,63	23,18	9,84	1,71	4,30	51,9
От 43,0 до 45,2	5	44,4	3,82	24,42	9,28	2,04	4,84	53,7
От 45,2 до 47,4	3	46,6	4,33	25,77	9,60	2,52	4,43	54,7
Итого:	16	43,1	3,32	24,09	9,52	1,98	4,18	52,9
Москва и область	2	96,4	4,82	62,85	10,02	13,11	5,59	121,2
ЦФО:	18	71,9	4,10	45,08	9,78	8,05	4,89	94,2

Источник: рассчитано авторами по данным [1].

Необходимо подчеркнуть, что в шестнадцати областях ЦФО очень близки значения среднему денежному доходу и средней номинальной начисленной заработной платы. Размах вариации от максимума до минимума по денежному доходу составляет 8,61 тыс. рублей, или 20,0% к среднему значению по шестнадцати областям, а размах по средней заработной плате составляет 19,66 тыс. рублей, или 37,2% к их общей средней величине.

Таким образом, шестнадцать областей в ЦФО следует считать более однородной совокупностью, для них проведена группировка по показателю денежных доходов на душу населения с формированием четырех групп с равными интервалами. В этой совокупности областей максимальное значение в 47,26 тыс. рублей отмечено в Белгородской области, а минимальное значение – во Владимирской области в 38,65 тыс. рублей, то есть размах вариации равен 8,61 тыс. рублей, при формировании четырех групп равный интервал составит 2,2 тыс. рублей (таблица).

В первую группу областей со среднему денежным доходом населения от 38,6 до 40,8 тыс. рублей вошли Владимирская, Рязанская и Тамбовская области, во вторую группу с доходом от 40,8 до 43,0 тыс. рублей вошли Брянская, Ивановская, Смоленская, Тверская, Тульская области, в третью группу вошли Воронежская, Калужская, Костромская, Курская, Орловская области, в четвертую группу с доходом от 45,2 до 47,4 тыс. рублей вошли Липецкая, Ярославская, Белгородская области.

Группировка однородных шестнадцати областей по показателю «среднему денежному доходу населения» позволила решить несколько вопросов, в том числе построить ранжированный ряд по степени важности пяти основных источников доходов, которые отражаются в официальной годовой статистической отчетности. Степень влияния фактора характеризуется наличием четкой последовательной тенденции к возрастанию от первой группы к четвертой, а также абсолютной величиной прироста.

Наиболее значительный прирост от первой группы к четвертой в 2,72 тыс. рублей среднему денежному доходу произошел по фактору «оплата труда», прирост в 1,94 тыс. рублей произошел по фактору «предпринимательские доходы», а прирост в 0,72 тыс. рублей – по фактору «доходы от собственности».

По фактору «социальные выплаты» отсутствует какая-либо тенденция к росту или снижению, и рассчитанные средние значения по четырем группам практически одинаковы. Кроме того, главной составляющей социальных выплат является средняя назначенная пенсия, которая изменяется по областям от минимального значения в 18,68 тыс. рублей в Тамбовской области до 21,42 тыс. рублей в Ярославской области, интервал всего 2,74 тыс. рублей, или 14,7%. Наряду с показателем удельного веса пенсионеров в общей численности населения, который изменяется в шестнадцати областях от 28,4% в Калужской области до 36,5% в Орловской области, это характеризует схожую демографическую ситуацию.

Кроме того, следует подчеркнуть преобладание принципа выравнивания при назначении пенсий над принципом зависимости ее размера от трудового стажа и заработка. Дальнейшее развитие и совершенствование пенсионной системы являются важнейшей задачей социального государства. В дискуссиях по этому вопросу предлагаются разнообразные подходы и варианты [2].

Следует отметить, что доходы от собственности составляют в первой группе областей лишь 4,6% от всех денежных доходов, а в четвертой группе – уже 5,4%, но это всего лишь 2,52 тыс. рублей. В Москве и Московской области доходы от собственности составляют 13,6% от всех денежных доходов, но их величина в 13,11 тыс. рублей в 6,6 раза выше, чем в среднем в шестнадцати областях. В столичных регионах сумма оплаты труда и предпринимательских доходов в 1,57 раза больше, чем вся величина среднестатистических денежных доходов в шестнадцати областях. Эти доходы получает наиболее активная и предприимчивая группа населения, для которой в столичных регионах сформированы наиболее благоприятные условия в стране.

Уровень развития бизнеса в регионе может быть охарактеризован по сумме предпринимательских доходов и доходов от собственности. Лидерами из шестнадцати областей являются Орловская область с 7,92 тыс. рублей на душу населения, Липецкая область – 7,09 тыс. рублей, Костромская область – 6,86 тыс. рублей, Белгородская область – 6,85 тыс. рублей, Ярославская область – 6,53 тыс. рублей. Необходимо отметить труднообъяснимый очень низкий показатель предпринимательских доходов на душу населения в столичных регионах – всего 4,82 тыс. рублей, или лишь на 45,2% больше, чем по шестнадцати областям. В то же время средняя начисленная заработная плата в столичных регионах в 2,29 раза выше, чем в шестнадцати областях. Доходы только от оплаты труда на душу населения в столичных регионах составляют 62,85 тыс. рублей, что в 1,46 раза больше всей суммы денежных доходов в шестнадцати областях, или больше на 19,75 тыс. рублей.

В столичных регионах структура источников доходов отличается от других областей, доходы от предпринимательства составляют 5,0%, доход от оплаты труда – 65,2%, социальные выплаты – 10,4%, доходы от собственности – 13,6%, прочие доходы – 5,8%.

В шестнадцати областях структура денежных доходов другая: доходы от предпринимательства – 7,7%, доходы от оплаты труда – 55,9%, социальные выплаты –

22,1%, доходы от собственности – 4,6%, прочие доходы – 9,7%.

Таким образом, по результатам группировки фактором, который оказывает наиболее существенное влияние на различия между типичными группами областей по величине среднестатистических денежных доходов, являются доходы от оплаты труда. Этот фактор отражает различия по трем направлениям: по уровню номинальной начисленной заработной платы работников организаций, по соотношению занятых и пенсионеров, по удельному весу пенсионеров в общей численности населения [3].

В шестнадцати областях различия по величине заработной платы находятся в интервале от минимума в 41,93 тыс. рублей в Ивановской области до 61,59 тыс. рублей в Калужской области, что больше на 19,66 тыс. рублей, или на 46,9%. Такая разница для работающих является очень существенной, но от первой группы к четвертой средняя зарплата возрастает лишь на 3,58 тыс. рублей, или на 7,0%.

Как источник доходов населения оплата труда изменяется от минимального значения в 17,97 тыс. рублей на душу населения в Брянской области до максимального в 29,14 тыс. рублей в Калужской области, или больше на 11,17 тыс. рублей, или на 62,2%. Это разница между областями одного федерального округа очень существенна.

Необходимо распределить общую разницу по фактору доходов от оплаты труда по трем направлениям. В Калужской области самый высокий уровень начисленной заработной платы – 61,59 тыс. рублей, а в Брянской области он ниже на 21,9% и составляет 48,08 тыс. рублей. Кроме заработной платы, на источники от оплаты труда повлияли еще два фактора. Доля пенсионеров в общей численности населения в Калужской области составляет 28,4%, соотношение занятых и пенсионеров равно 1,78, а в Брянской области доля пенсионеров составила 34,6%, а соотношение занятых и пенсионеров – 1,28 – самое низкое в округе. Два этих фактора оказали существенное влияние на доходы от оплаты труда во всех областях наряду с уровнем заработной платы. В Ивановской области доходы от оплаты труда на душу населения составили 23,02 тыс. рублей, что на 5,5 тыс. рублей больше, чем в Брянской области. А уровень заработной платы в Ивановской области самый низкий в округе – 41,93 тыс. рублей, что на 6,15 тыс. рублей ниже, чем в Брянской области. Однако в Ивановской области лучше два других показателя: удельный вес пенсионеров – 32,9%, соотношение занятых и пенсионеров – 1,42. Для сопоставления необходимо

отметить, что в Москве удельный вес пенсионеров составляет 23,2%, соотношение занятых и пенсионеров равно 2,85; в Московской области удельный вес пенсионеров составляет 23,0%, а соотношение занятых и пенсионеров равно 2,03. Таким образом, для увеличения доходов от оплаты труда в шестнадцати областях необходимо наряду с мерами по повышению заработной платы также определить меры по увеличению занятости трудоспособного населения [4].

При анализе социально-экономического развития регионов очень важным инструментом является оценка степени различий в величинах региональных прожиточных минимумов. Это особенно актуально в регионах одного федерального округа с выровненными природно-экономическими условиями, что позволяет определять и оценивать главные факторы, повлиявшие на рассчитанные величины. Это очень важно, так как вычисленные статистическими органами величины региональных прожиточных минимумов определяют размеры региональных социальных пособий и выплат для малоимущих групп населения, для которых они являются жизнеобеспечивающими [5].

Величина прожиточного минимума имеет важное аналитическое значение, так как на ее основе рассчитываются покупательная способность денежных доходов населения, покупательная способность номинальной начисленной заработной платы, назначенной пенсии, потребительские расходы на душу населения, а также другие важные показатели [6].

В Центральном федеральном округе в шестнадцати областях, которые включены нами в отдельную совокупность и в группировку, размах вариации прожиточных минимумов составляет 2,3 тыс. рублей, причем наименьшее значение в 11,93 тыс. рублей рассчитано в Липецкой области, а наибольшее значение в 14,23 тыс. рублей рассчитано в соседней Тульской области. Разницу в величинах прожиточных минимумов в 19,3% для соседних регионов следует считать очень существенной, нужно проводить оценку влияния важнейших факторов в регионах на такую существенную разницу. При анализе результатов группировки регионов отчетливо проявилась тенденция повышения уровня жизни населения от первой группы областей к четвертой, так как денежные доходы на душу населения превышают свой региональный прожиточный минимум в первой группе в 2,96 раза, во второй группе в 3,01 раза, в третьей группе областей в 3,45 раза, а в четвертой группе областей превышают уже в 3,70 раза.

В то же время следует отметить снижение величины прожиточного минимума от первой группы к четвертой в целом на 5,1%, что совместно с увеличением среднедушевых доходов на 18,7% и привело к росту соотношения с 2,96 до 3,70 в четвертой группе областей.

В этот же период времени в Москве и Московской области это соотношение в среднем равно 4,83 при среднедушевых денежных доходах в 96,34 тыс. рублей, что выше в 2,24 раза по сравнению с шестнадцатью областями. Следует отметить, что и величина прожиточного минимума выше: в Московской области он равен 17,28 тыс. рублей, в Москве равен уже 21,72 тыс. рублей. Это значение выше по сравнению с Липецкой областью на 52,6%, а в целом по стране прожиточный минимум в 2023 году составил 14,38 тыс. рублей.

Необходимо подчеркнуть изменение аналитических возможностей показателя прожиточного минимума (ПМ), так как с 2021 года он рассчитывается на основе величины прожиточного минимума за четвертый квартал 2020 года с поправкой на величину инфляции в последующие периоды. Кроме того, для расчета численности и удельного веса бедных слоев населения граница бедности определяется как соотношение с величиной медианного среднедушевого дохода за предыдущий год в размере 44,2%, в том числе для трудоспособного населения, пенсионеров и детей – по соотношению к общей среднедушевой величины в размерах 109%, 86% и 97% соответственно. Для субъектов РФ разработаны специальные коэффициенты региональной дифференциации в целях определения среднедушевой величины ПМ и границы бедности. Период 2021–2025 гг. определен как переходный для поэтапного внедрения коэффициентов региональной дифференциации. Вследствие этого ведущие российские ученые используют собственные авторские методики для перерасчета показателей при введении динамического ряда к сопоставимому виду [7, 8].

В новой методике расчета границы бедности предпочтение отдано относительному показателю, то есть медианному среднедушевому доходу за предыдущий год, изменение величины которого во многом зависит от структурных сдвигов в соотношениях отдельных групп населения. В различные периоды развития, особенно в кризисные, тенденции в доходах по группам населения разнонаправленные, когда богатые богатеют, а бедные беднеют [9].

Абсолютный показатель прожиточного минимума имеет свои преимущества, так

как должен рассчитываться как производство набора товаров из потребительской корзины на цены товаров. Главным вопросом является выбор продовольственных и непродовольственных товаров, а также важнейших услуг, включаемых в расчет величины прожиточного минимума. В разработке методик возможно применение нескольких равнозначных подходов, которые будут различаться в соответствии с поставленной целью расчета прожиточного минимума как в целом, так и по регионам, по социальным группам населения [10, 11].

Главным условием при расчетах прожиточного минимума является включение в потребительскую корзину продуктов и товаров, наиболее востребованных малоимущими группами населения, так как его расчет производится для оказания материальной помощи именно малообеспеченным группам, особенно семьям с детьми. Следовательно, необходимо включать в потребительскую корзину лекарства и медицинские услуги для пенсионеров, детские товары и продукты для детей. Регионы России имеют огромные различия в природно-экономическом положении, поэтому нужно применять корректировки. Эти вопросы являются хорошо решаемыми, а главными условиями представляются стабильность в вычислениях и, самое главное, поступление и наличие достаточных объемов бюджетных средств в Социальном фонде РФ для оказания материальной помощи малоимущим группам населения [12, 13].

При назначении пособий необходимо продвинуться в решении вопроса о границе получения пособий, так как в настоящее время превышение среднедушевого дохода в семьях над границей на малозначительную величину уже лишает их права на получение пособий. По мнению авторов, следует установить понижающую шкалу, когда с превышением среднедушевых доходов на 10% выплаты сохраняются, но их размер уменьшается также на 10%. Вторым вариантом, возможно, будет являться превышение на 15%; шкалу можно продолжить при достаточном объеме бюджетных средств.

Сравнительный анализ динамики величины прожиточного минимума по регионам позволит определить влияние факторов на уровень социально-экономического развития регионов. Пересчитанный и улучшенный показатель прожиточного минимума не должен вызывать критики или отторжения некоторой части населения, как показатель общей инфляции по 156 товарам и услугам, основная часть которых не интересует малоимущие слои населения. Для малоимущего населения главными то-

варами являются картофель, овощи, продукция птицеводства, сливочное масло, макароны, так как только одна продовольственная инфляция для малоимущих слоев подрывает семейный бюджет, половина которого расходуется на покупку простых продуктов питания, которые подорожали больше всех остальных товаров и услуг [14].

С изменением величины регионального прожиточного минимума и границы бедности, которые устанавливаются по новой методике, соответственно изменяется и доля населения, находящегося за границами бедности. В первой группе областей в 2023 году ниже границы бедности находилась 9,9% населения, во второй группе – 9,6%, в третьей группе областей – 7,4%, а в четвертой группе областей – только 6,8% от всего населения.

В современный период, несмотря на быстрые темпы роста в агропродовольственном комплексе и увеличение экспортного потенциала по многим видам сельскохозяйственной продукции, периодически происходят существенные скачки цен на повседневные регулярно используемые продукты питания. В лидерах по темпам роста цен за 2024 год оказались продовольственные товары: картофель, овощи «борщевых наборов», огурцы, продукция птицеводства, сливочное масло. Так как низкодоходные группы населения до половины своих доходов затрачивают на продукты питания, то все дополнительные бюджетные средства по повышению пособий и выплаты как бы вымываются этими скачками цен только на продукты питания. В результате уровень реальных доходов не возрастает, проблемы остаются [15, 16].

Следует отметить, что доля предпринимательских доходов за последнее десятилетие не растет в ЦФО, даже в Москве и Московской области она составляет лишь 5,0% от всех денежных доходов, или 4,82 тыс. рублей на душу населения.

В сравнительном анализе уровня и качества жизни населения России и по отдельным регионам необходимо определять удельный вес других типичных по доходам групп населения, которые находятся по доходам выше границы бедности. При этом часть этих групп имеет доходы до медианного уровня, другая часть – выше медианного уровня, а где-то располагается так называемый средний класс. В процессе анализа все происходящие изменения во времени и по территориям удельных весов отдельных групп и подгрупп, а также размеров их среднедушевых доходов будут наиболее точно характеризовать тенденции социально-экономического развития стра-

ны. Этот вопрос имеет важное значение для принятия адекватных решений в социальном государстве [17].

Таким образом, важнейшими направлениями научных исследований являются стратификация населения Российской Федерации по получаемым доходам, вычисление средних значений социально-экономических показателей по всем выделяемым доходным группам. В этом случае общие средние величины будут дополняться средними по группам, станут более понятными, более осязаемыми, а также появятся больше возможностей для определения факторов, повлиявших на изменение общей средней величины, на ее динамику. Для более обоснованного применения в анализе показателя прожиточного минимума следует актуализировать методику его расчета и обнародовать подсчеты его величин по регионам и по группам населения. Необходимо, чтобы методика его расчета и полученные значения были понятными для всех слоев населения.

Заключение

Во всех регионах ЦФО главным источником денежных доходов населения является оплата труда работающих, следовательно, для всех областей первоочередным направлением представляется увеличение занятости в высокотехнологичных предприятиях с высокой производительностью и высокой оплатой труда. Кардинально проблему решают федеральные инвестиции в строительство крупных высокотехнологичных предприятий, но для основной группы областей приоритетом должны являться развитие предприятий агропродовольственного комплекса и производство товаров массового потребления.

Величина прожиточного минимума взаимосвязана с МРОТ – минимальным размером оплаты труда, который является основой построения систем оплаты труда в бюджетных учреждениях, а также служит ориентиром для всех других организаций. Ускоренный рост МРОТ позволит увеличивать уровень денежных доходов от занятости, будет способствовать исчезновению такой категории занятых, как «работающие бедные». Увеличение доходов от занятости заложит основу для достижения социально приемлемого уровня жизни для многих семей с детьми, а также будет являться фактором расширения потребительского спроса и поступательного роста экономики.

Вторым по удельному весу источником денежных доходов населения являются социальные выплаты, что в большей степени связано со значительным удельным весом

пенсионеров в общей численности населения при относительно невысоком уровне пенсий. По общемировой практике, размер пенсии в приемлемом варианте должен составлять 40% от утраченного заработка, в Российской Федерации этот показатель существенно ниже. Однако простое сравнение сегодняшней средней пенсии с сегодняшней средней номинальной начисленной заработной платой не является корректным и значимым, так как вызывает множество вопросов. Это показывает сравнение пенсии, назначенной десять лет назад и прошедшей все индексации, с сегодняшним уровнем заработной платы или с тем, что был десять лет назад. Все необходимые пересчеты никакой точности не принесут.

Для сравнительного анализа необходим эталонный метр – это должна быть потребительская корзина пенсионера и потребительская корзина трудоспособного, а на их основе следует рассчитывать покупательную способность пенсии и покупательную способность заработной платы. Сравнение покупательной способности пенсии и заработной платы в каждом периоде и даст величину замещения пенсией потерянного дохода от зарплаты.

Для роста денежных доходов населения во всех областях необходимо увеличивать источники доходов пенсионеров путем вовлечения их в посильный производственный процесс. Пенсионеры составляют третью часть населения, они могут выполнять, а сегодня в условиях специальной военной операции выполняют различного вида работы: плетут маскировочные сети, шьют определенного вида одежду, изготавливают обогреватели и другие нужные предметы. Это способность оказалась не излишней, следует на постоянной основе создавать экономические и производственные условия для реализации большого трудового потенциала пенсионеров. Необходимо подчеркнуть, что без увеличения количества отработанного и оплаченного рабочего времени существенно увеличить доходы, как минимум, третьей части населения не получится, пополнение бюджета Социального фонда происходит медленными темпами, этого существует большое количество причин.

Важным источником доходов населения должны стать доходы от собственности, однако в шестнадцати областях их доля составляет около двух процентов, а в Москве – около двадцати процентов, причем значительная часть собственности была получена в первый период приватизации.

Для повышения доходов населения и в целом повышения уровня жизни крайне важным является вопрос соотношения тем-

пов роста номинальных доходов населения и темпов роста цен на продовольственные и непродовольственные товары, а также на важнейшие, крайне необходимые, услуги. В последние годы на реальные доходы населения наиболее сильное негативное влияние оказывает продовольственная инфляция, то есть рост цен на повседневные продукты питания.

В целях стабилизации цен на продовольствие принимаются административные меры по уменьшению таможенных пошлин и увеличению импортных поставок. Кроме того, принимаются меры по сдерживанию роста цен по всей цепочке производства и реализации продуктов питания. На кратковременный период такие меры позволяют стабилизировать рост цен, но не создают основы и условий для предотвращения аналогичных скачков цен в будущих периодах. Дополнительно выделяемые средства будут и далее уходить на компенсацию инфляции. Срочным решением продовольственного обеспечения малоимущих групп населения может стать формирование специального продовольственного фонда за счет контрактов с малым предпринимательством в агропродовольственном комплексе.

Список литературы

1. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2024: Стат. сб. / Росстат. М., 2024. 1081 с.
2. Соловьев А.К. Анализ методов индексации пенсий с целью достижения благополучия старших поколений // Уровень жизни населения регионов России. 2025. Т. 21. № 1. С. 59–71. DOI: 10.52180/1999-9836_2025_21_1_4_59_71. EDN: OJJCLY.
3. Суринов А.Е., Луппов А.Б. Влияние региональных различий в стоимости жизни на национальные оценки неравенства по доходам // Экономика региона. 2021. Т. 17. № 3. С. 814–827. DOI: 10.17059/ekon.reg.2021-3-7. EDN: BIRNYO.
4. Широков А.А. Развитие российской экономики в среднесрочной перспективе: риски и возможности // Проблемы прогнозирования. 2023. № 2(197). С. 6–17. DOI: 10.47711/0868-6351-197-6-17. EDN: ABIVYY.
5. Шаталова О.М., Касаткина Е.В. Социально-экономическое неравенство регионов РФ: вопросы измерения и долгосрочная ретроспективная оценка // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. 2022. Т. 15. № 4. С. 74–87. DOI: 10.15838/esc.2022.4.82.5.
6. Гулюгина А.А. Покупательная способность денежных доходов населения России в условиях современных вызовов // Уровень жизни населения регионов России. 2023. Т. 19. № 3. С. 395–406. DOI: 10.52180/1999-9836_2023_19_3_7_395_406.
7. Гулюгина А.А. Потребительские расходы и покупательная способность населения России в условиях санкций: уровень, структура, кризисные проявления // Уровень жизни населения регионов России. 2024. Т. 20. № 4. С. 530–542. DOI: 10.52180/1999-9836_2024_20_4_4_530_542.
8. Пишняк А., Халина Н., Рогачева А. Адаптация среднего класса к изменяющимся социально-экономическим условиям в период кризиса // Журнал исследований социальной политики. 2023. Т. 21. № 1. С. 121–136. DOI: 10.17323/727-0634-2023-21-1-121-136.
9. Долгушкин Н.К., Одинцова Е.В. Особенности имущественной обеспеченности семей с детьми в городе и на селе // АПК: экономика, управление. 2023. № 9. С. 107–116. DOI: 10.33305/239-107.
10. Кабашова Е.Г. Межрегиональные различия в качестве и уровне жизни населения России // Уровень жизни населения регионов России. 2024. Т. 20. № 3. С. 397–414. [Электронный ресурс]. URL: <https://Loi.org/> (дата обращения: 10.03.2025). DOI: 10.52180/1999-9836_2024_20_3_6_397_414.
11. Бобков В.Н., Гулюгина А.А., Одинцова Е.В. О рисках в сфере уровня жизни населения России, возможностях и решениях по их снижению // Уровень жизни населения регионов России. 2024. Т. 20. № 1. С. 59–75. DOI: 10.52180/1999-9836_2024_20_1_6_59_75.
12. Елаховский В.С. Измерение региональных различий по уровню жизни в России // Вопросы статистики. 2020. Т. 27. № 5. С. 48–57. DOI: 10.34023/2313-6383-2020-27-5-48-57. EDN: TQMGQA.
13. Бобков В.Н., Долгушкин Н.К., Одинцова Е.В. Неравенство человеческого потенциала и условий его реализации в городе и на селе: риски и возможности // Вестник Российской академии наук. 2023. Т. 93. № 6. С. 556–565. DOI: 10.31857/S086958732306004X.
14. Кононенко К.О. Проблемы дифференциации человеческого развития в регионах Российской Федерации // Вестник Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова. 2024. Т. 21. № 2(134). С. 161–171. DOI: 10.21686/2413-2829-2024-2-161-171. EDN: PGMNTS.
15. Зубаревич Н.В., Сафронов С.Г. Доля продуктов питания в структуре расходов населения регионов России как индикатор уровня жизни и модернизации потребления // Вестник Московского университета. Серия 5. География. 2019. № 2. С. 61–68. [Электронный ресурс]. URL: <https://vestnik5.geogr.msu.ru/jour/article/view/523> (дата обращения: 30.03.2025). EDN: WVAWGQ.
16. Разумов А.А., Селиванова О.В. Домохозяйства в зоне риска бедности: региональный аспект // Уровень жизни населения регионов России. 2022. Т. 18. № 2. С. 236–247. DOI: 10.19181/Ispr.2022.18.2.8. EDN: JWLUEB.
17. Акашева В.В., Куркина Н.Р., Гудожникова Е.В. Сравнительный анализ структуры потребительских расходов населения в регионах Приволжского федерального округа // Финансовый менеджмент. 2024. № 9. С. 179–186. [Электронный ресурс]. URL: <https://finance-man.ru/index.php/journal/article/view/1455> (дата обращения: 14.03.2025).

УДК 336.6
DOI

ЛИКВИДНОСТЬ НЕФТЯНЫХ КОМПАНИЙ РОССИИ: ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ВНЕШНИХ И ВНУТРЕННИХ ДЕТЕРМИНАНТ

Гуз Е.А., Королёва Е.В.

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

Ликвидность нефтяных компаний в России является ключевым элементом их финансовой устойчивости, напрямую влияющим на способность выполнять краткосрочные обязательства и эффективно функционировать в условиях нестабильной экономической среды. Важность анализа ликвидности нефтяных компаний определяется также тем, что в России нефтяная промышленность играет системообразующую роль в экономике: отрасль формирует значительную долю бюджета, экспортных поступлений и инвестиций. Цель исследования – определить и проанализировать влияние внутренних и внешних факторов на ликвидность предприятий, работающих в нефтяной промышленности Российской Федерации. Для достижения цели был сформирован датасет, включающий данные по 70 нефтяным компаниям за 2021–2023 гг., содержащий как показатели деятельности самих предприятий, так и характеристики макроэкономической среды. На основе построенных эконометрических моделей были определены значимые факторы, влияющие на различные типы ликвидности: для абсолютной – финансовый рычаг и рентабельность активов; для быстрой – показатели стратегии устойчивого развития и рентабельность активов; для текущей – размер компании и рентабельность активов. Проведенное исследование позволило выявить особенности влияния факторов на ликвидность, что важно для совершенствования подходов к управлению финансовой устойчивостью в нефтяной отрасли России.

Ключевые слова: ликвидность, нефтяная промышленность, регрессионное моделирование, факторы

LIQUIDITY OF RUSSIAN OIL COMPANIES: ASSESSMENT OF THE INFLUENCE OF EXTERNAL AND INTERNAL DETERMINANTS

Guz E.A., Koroleva E.B.

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

The liquidity of oil companies in Russia is a key element of their financial stability, directly affecting the ability to meet short-term obligations and function effectively in an unstable economic environment. The importance of analyzing the liquidity of oil companies is also determined by the fact that in Russia the oil industry plays a systemically important role in the economy: the industry generates a significant share of the budget, export revenues and investments. The purpose of the study is to determine and analyze the impact of internal and external factors on the liquidity of enterprises operating in the oil industry of the Russian Federation. To achieve this goal, a dataset was formed, including data on 70 oil companies for 2021–2023, containing both performance indicators of the enterprises themselves and characteristics of the macroeconomic environment. Based on the constructed econometric models, significant factors influencing various types of liquidity were determined: for absolute liquidity – financial leverage and return on assets; for fast liquidity – indicators of Environmental, Social, Governance strategy and return on assets; for current liquidity – company size and return on assets. The conducted study allowed us to identify the features of the influence of factors on liquidity, which is important for improving approaches to managing financial stability in the Russian oil industry.

Keywords: liquidity, oil industry, regression model, factors

Введение

В современных условиях развития экономики, характеризующихся высокой степенью нестабильности, изменчивостью внешней среды и усилением глобальной конкуренции, значительно возрастает значение эффективного управления хозяйствующими субъектами. От качества и обоснованности принимаемых управленческих решений напрямую зависят результаты финансово-хозяйственной деятельности, уровень устойчивости предприятий и их способность адаптироваться к внешним вызовам. Особенно это актуально для стратегически важных отраслей, к числу кото-

рых относится нефтяная промышленность, играющая ключевую роль в формировании бюджета и обеспечении энергетической безопасности страны.

В условиях высококонкурентной рыночной среды ликвидность и платежеспособность выступают важнейшими индикаторами финансового состояния предприятия. Ликвидность компании отражает достаточность денежных средств и их эквивалентов для расчетов по кредиторской задолженности, требующей немедленного погашения [1]. При этом устойчивое поддержание платежеспособности формирует положительную репутацию компании

на рынке, что, в свою очередь, способствует укреплению ее ликвидности. Таким образом, эффективное управление ликвидностью становится критическим элементом обеспечения долгосрочной устойчивости и конкурентоспособности предприятий нефтяной отрасли.

Количественно ликвидность предприятия можно охарактеризовать с помощью различных относительных показателей. Наиболее распространенными индикаторами ликвидности предприятия являются коэффициенты абсолютной, быстрой и текущей ликвидности. Они различаются между собой по составу ликвидных активов, принимаемых в расчет для покрытия краткосрочных обязательств предприятия.

Исследования по данному направлению представлены в основном зарубежными авторами из Европы, Азии, Китая и Австралии. В России большая часть исследований концентрируется вокруг рентабельности предприятия, а ликвидность, как правило, исследуют только в рамках банковского сектора.

Отечественные исследователи приходят к выводу, что наибольшее влияние на ликвидность предприятия оказывают такие макроэкономические факторы, как объем добычи нефти, цена нефти марки Brent, инфляция, внутренний валовой продукт (ВВП) на душу населения и курс валют, а именно рубля к доллару за год. Так, объем добычи нефти по стране оценивается К.А. Шлюшниковой [2] как показатель, умеренно влияющий на ликвидность предприятия, однако В.П. Постников и К.А. Тихомирова приходят к выводу, что данный фактор имеет сильную положительную связь с результирующим показателем, как специфичный основной актив анализируемой отрасли [3]. Исследователи также сходятся во мнении о том, что фактор инфляции оказывает умеренное влияние на способность предприятия управлять своими финансовыми активами. Цена нефти Brent и показатель ВВП на душу населения анализируется в основном в отечественной научной литературе. Так, Е.В. Болданова в своей статье приходит к выводу, что для предприятий, характеризующихся спадом интегрального показателя финансового состояния, характерна большая зависимость от котировки нефти на мировом рынке, а для ВВП на душу населения выявлена положительная связь для предприятий с возрастающим показателем финансового положения и отрицательная связь для компаний в состоянии «спада» [4]. Наконец, обменный курс валют, по результатам анализа К.А. Шлюшниковой [2], В.П. Постникова и К.А. Тихомировой [3],

считается незначительно влияющим на ликвидность предприятия, тем не менее Е.В. Болданова [4] пришла к выводу, что компании в стадии «роста» находятся в сильной зависимости от курса доллара. Среди внутренних факторов предприятия к значимым авторы относят только размер компании. При этом Д.В. Черемисинова [5] придерживается прямо противоположной позиции: значимыми факторами, по результатам ее исследования, следует считать рентабельность активов и коэффициент финансового левериджа. Оценить значимость макрофакторов в краткосрочной перспективе достаточно трудозатратно. Похожей позиции придерживаются и зарубежные исследователи: значимыми являются в основном внутренние факторы – рентабельность активов, размер компании и коэффициент финансового левериджа. Так, большая часть авторов сходит к во мнении, что леверидж оказывает отрицательное влияние на ликвидность предприятия [6–8]. Рентабельность активов и размер компании являются самыми распространенными факторами, используемыми для анализа зависимости ликвидности предприятия. При этом размер компании в отечественной и зарубежной научной литературе оценивается по-разному: в первом случае чаще всего используют среднесписочное число сотрудников на предприятии, во втором – натуральный логарифм активов. Yahui Sun в своем исследовании [8] приходит к заключению, что рентабельность активов оказывает незначительное отрицательное влияние на результирующий показатель, а размер компании, напротив, положительно сказывается на ликвидности предприятия [8]. В данном выводе с ним соглашается Phuc Minh Nguyen [9]. При этом исключительно в зарубежных исследованиях выделяют такой значимый фактор, как использование стратегии устойчивого развития (ESG-принципы). В статье Chien Chiang Lee [10] выделяется отдельный кластер переменных, основанных на применении хозяйствующим субъектом ESG-принципов. По результатам работы авторы приходят к выводу, что каждый показатель по отдельности не оказывает значительного влияния на возможности предприятий покрывать свои обязательства, однако в совокупности нельзя не обозначить возрастающий уровень значимости данного фактора. Следует обратить внимание, что вопрос управления ликвидностью предприятий за последние 3 года приобрел большую актуальность за рубежом. В России последние исследования по данному направлению датируются 2021 г.

Таким образом, в рамках исследования были протестированы следующие гипотезы:

H1: В краткосрочной перспективе, то есть на абсолютную ликвидность предприятия, оказывают значительное влияние преимущественно внутренние факторы.

H2: На быструю и текущую ликвидность оказывают существенное влияние факторы как внешней, так и внутренней среды предприятия.

Цель исследования – определить и проанализировать влияние внутренних и внешних факторов на ликвидность предприятий, работающих в нефтяной промышленности России.

Материалы и методы исследования

Основной методологической базой исследования является регрессионное моделирование, проведенное путем создания и выполнения кода на Python на базе облачной платформы Google Colab. В качестве эндогенных переменных были определены абсолютная (Liq_A), быстрая (Liq_Q) и текущая (Liq_C) ликвидность предприятий нефтяной промышленности. Экзогенные переменные представлены в таблице.

Наблюдения по факторам структуры капитала, внутреннего управления и устойчивости предприятия получены путем выгрузки сводной информации из анали-

тической системы СПАРК, предоставляющей информацию о российских компаниях и организациях. Данные по факторам рынка и инвестиционной среды были отобраны в результате изучения справочных информационных источников и заключений экспертов-аналитиков в области результатов деятельности топливно-энергетического комплекса России [11, 12]. Наблюдения раздела «Банковский сектор и макроэкономическая стабильность» собраны на основании исторических статистических данных, подтвержденных зарубежными и российскими ресурсами, в частности данных Росстата и Центрального банка РФ [13–15]. В качестве исходных данных был сформирован датасет по 70 нефтяным компаниям РФ за период с 2021 по 2023 г., включающий наблюдения как по внутренним характеристикам предприятий, так и по макрофакторам. Общее количество наблюдений составило 231 (215 после преобразования данных).

Результаты исследования и их обсуждение

В рамках исследования были построены линейные модели сквозной регрессии отдельно для каждого коэффициента ликвидности. В общем виде построенные модели можно представить следующим образом:

$$Liq = a_0 + a_1 * C_ESG + a_2 * C_ROA + a_3 * C_Size + a_4 * M_Oil + a_5 * M_P + a_6 * B_I + a_7 * B_GDP + a_8 * B_Exrate + a_9 * CS_FL. \quad (1)$$

Характеристика экзогенных переменных, используемых в рамках исследования

Условное обозначение	Единицы измерения	Характеристика признака
<i>Факторы внутреннего управления и устойчивости предприятия</i>		
C_Age	годы	возраст компании
C_ESG	–	использование ESG-стратегии (бинарная переменная)
C_ROA	%	рентабельность активов компании
C_Size	–	размер компании (натуральный логарифм активов)
<i>Факторы рынка и инвестиционной среды</i>		
M_Oil	млн т	годовой объем добычи нефти
M_P	долл./бар.	среднегодовая цена нефти Brent
<i>Банковский сектор и макроэкономическая стабильность</i>		
B_I	%	среднегодовой уровень инфляции
B_GDP	долл.	ВВП на душу населения в РФ
B_Exrate	руб./долл.	средний обменный курс рубля к доллару за год
<i>Структура капитала</i>		
CS_FL	–	коэффициент финансового левериджа

Источник: составлено авторами.

	count	mean	std	min	25%	50%	75%	max
Liq_A	215.0	0.191775	0.182689	0.009950	0.039221	0.131028	0.300105	0.688135
Liq_Q	215.0	0.530789	0.290558	0.019803	0.314811	0.530628	0.708036	1.286474
Liq_C	215.0	0.608203	0.292305	0.019803	0.378436	0.598837	0.774717	1.294727
C_ESG	215.0	0.158140	0.365723	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000	1.000000
C_ROA	215.0	-0.004419	0.360245	-3.120000	-0.040000	0.010000	0.130000	0.730000
C_Size	215.0	-0.046937	0.812281	-0.279903	-0.278674	-0.262963	-0.214135	8.869039
C_Age	215.0	2.683840	0.598866	0.693147	2.302585	2.890372	3.091042	3.496508
M_Oil	215.0	-0.010014	0.998515	-1.289585	-1.289585	0.142073	1.147512	1.147512
M_P	215.0	-0.014370	0.996165	-1.004058	-1.004058	-0.360468	1.364526	1.364526
B_I	215.0	-0.017225	0.997511	-0.925820	-0.925820	-0.462910	1.388730	1.388730
B_GDP	215.0	0.005074	1.007964	-1.250467	-1.250467	0.053176	1.197291	1.197291
B_Exrate	215.0	0.003005	1.007214	-1.321723	-1.321723	0.225217	1.096506	1.096506
CS_FL	215.0	-0.015303	1.033699	-4.509002	-0.160852	0.092975	0.246864	4.708439

*Рис. 1. Описательная статистика
Источник: составлено авторами*

В результате анализа описательной статистики исходного датасета непрерывные зависимые переменные были масштабированы. Переменная, характеризующая возраст компании, прологарифмирована. Для анализа наличия выбросов были построены графики с усами. По результатам построения было принято решение ввести ограничения на зависимую переменную: для абсолютной ликвидности значения не больше 0,7, для быстрой и текущей ликвидности – не больше 1,3. Ограничения введены для исключения аномальных значений и выбросов, способных исказить результаты моделирования. Такие значения часто не отражают реальное финансовое состояние и могут быть связаны с неэффективной структурой активов или техническими искажениями в отчетности. Кроме того, выбранные пороги соответствуют нормативным ориентирам, обеспечивая фокус на типичных и репрезентативных компаниях отрасли.

Также были проведены тесты на нормальность распределения данных и на анализ зависимостей между зависимыми и независимыми переменными. В результате было выявлено, что часть переменных имеет линейную зависимость, часть – нелинейную по отношению к зависимым переменным. По итогам проведения разведочного анализа данных на рис. 1 представлена описательная статистика.

Следует отметить, что средний уровень абсолютной ликвидности исследуемых компаний составляет 0,19, что несколько ниже установленного нормативного значения, равного 0,2. Аналогично средние значения коэффициентов быстрой и текущей ликвидности равны 0,53 и 0,61 соответственно, при рекомендуемых минимальных значениях в 1 и 1,5 для соответствующих показателей. Такие результаты могут свидетельствовать о дефиците ликвидных активов у большинства компаний, что ограничивает их способность своевременно исполнять краткосрочные обязательства. Возможными причинами низких значений могут выступать высокая зависимость от внешнего финансирования или инвестиции в трудно реализуемые активы. Среднее значение показателя C_ROA оказалось отрицательным, что может указывать на низкую операционную эффективность значительной части выборки, а также на влияние внешних шоков (например, ценовых колебаний на нефть или санкционного давления). При этом высокие значения стандартного отклонения переменных C_Size и CS_FL указывают на значительную гетерогенность выборки в части размеров компаний и структуры их капитала. Это отражает широкий спектр стратегий управления и масштабов деятельности, что характерно для отрасли с высоким уровнем концентрации и разно-

образом бизнес-моделей. Для исключения коллинеарности при построении моделей на рис. 2 представлены результаты построения корреляционной матрицы.

Согласно шкале Чеддока, была выявлена сильная корреляция ($> 0,7$) между такими переменными, как M_Oil и M_P , M_P и B_I , B_GDP и B_Exrate . В дальнейшем коллинеарность между факторами контролировалась с помощью расчета фактора инфляции дисперсии (VIF).

В ходе исследования был построен ряд регрессионных моделей для абсолютной, быстрой и текущей ликвидности по отдельности. На рис. 3 представлена итоговая модель для абсолютной ликвидности.

Модель включает два объясняющих фактора: C_ROA и CS_FL . R-квадрат модели составляет 0,062, что означает, что только 6,2% вариации ликвидности объясняется включенными переменными. Это указывает на слабую объяснительную силу модели. Однако F-статистика равна 6,954 с p-значением 0,00119, что говорит о статистической значимости модели в целом.

Коэффициент при переменной C_ROA равен 0,1031 и является статистически значимым ($p = 0,003$), что указывает на положительное влияние рентабельности активов на ликвидность. Это указывает на то, что более прибыльные компании, как правило, имеют больший доступ к ликвидным средствам. Переменная CS_FL имеет коэффициент 0,0226 и p-значение 0,057, что делает ее слабо значимой на уровне 10%. Это может говорить о том, что компании с более высоким уровнем заемного капитала склонны поддерживать более высокий уровень ликвидности, возможно, из соображений финансовой устойчивости.

Константа модели равна 0,1926, что отражает средний уровень ликвидности при нулевых значениях объясняющих переменных. В целом модель выявляет статистически значимое влияние рентабельности и, в меньшей степени, левереджа на ликвидность.

Итоги регрессионного моделирования в отношении коэффициента быстрой ликвидности представлены на рис. 4.

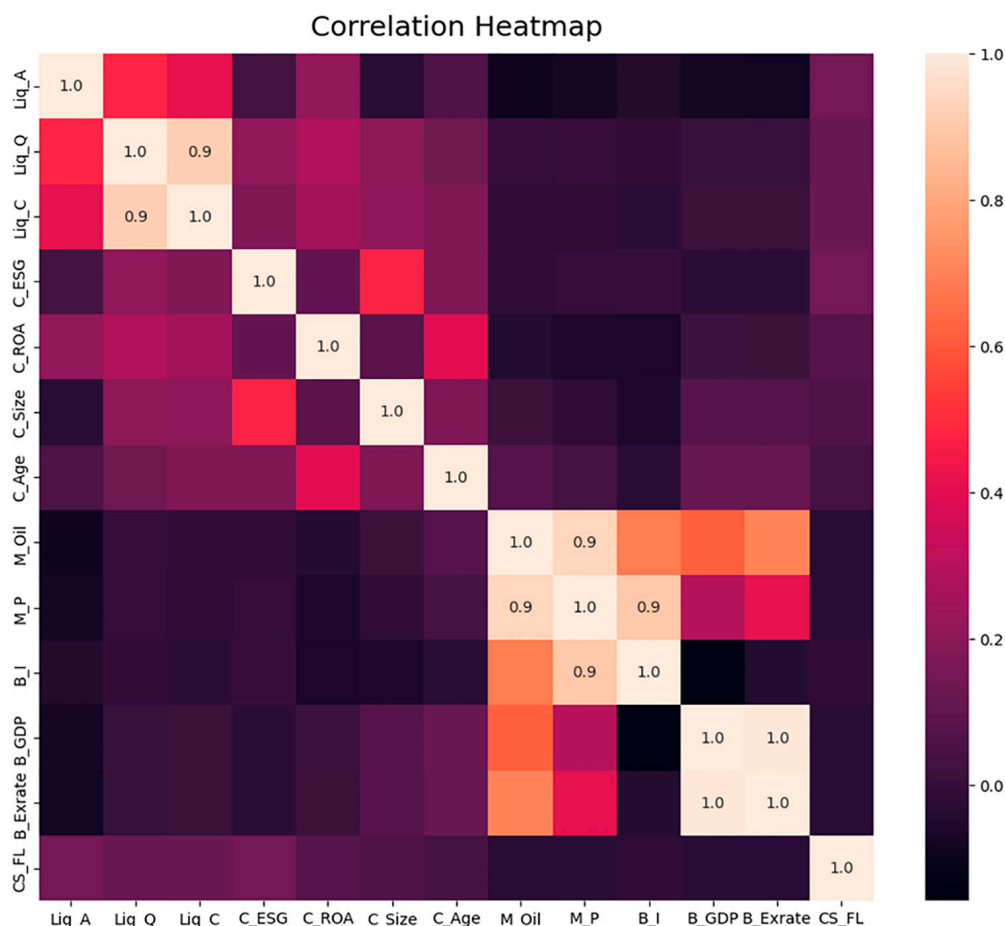


Рис. 2. Корреляционная матрица
Источник: составлено авторами

OLS Regression Results						
=====						
Dep. Variable:	Liq_A		R-squared:	0.062		
Model:	OLS		Adj. R-squared:	0.053		
Method:	Least Squares		F-statistic:	6.954		
Date:	Sat, 15 Mar 2025		Prob (F-statistic):	0.00119		
Time:	22:59:27		Log-Likelihood:	67.753		
No. Observations:	215		AIC:	-129.5		
Df Residuals:	212		BIC:	-119.4		
Df Model:	2					
Covariance Type:	nonrobust					
=====						
	coef	std err	t	P> t	[0.025	0.975]

const	0.1926	0.012	15.878	0.000	0.169	0.216
C_ROA	0.1031	0.034	3.047	0.003	0.036	0.170
CS_FL	0.0226	0.012	1.914	0.057	-0.001	0.046

Рис. 3. Регрессионная модель для коэффициента абсолютной ликвидности
Источник: составлено авторами

OLS Regression Results						
=====						
Dep. Variable:	Liq_Q		R-squared:	0.109		
Model:	OLS		Adj. R-squared:	0.101		
Method:	Least Squares		F-statistic:	13.00		
Date:	Sat, 15 Mar 2025		Prob (F-statistic):	4.73e-06		
Time:	23:06:49		Log-Likelihood:	-26.407		
No. Observations:	215		AIC:	58.81		
Df Residuals:	212		BIC:	68.93		
Df Model:	2					
Covariance Type:	nonrobust					
=====						
	coef	std err	t	P> t	[0.025	0.975]

const	0.5088	0.021	24.808	0.000	0.468	0.549
C_ESG	0.1447	0.052	2.793	0.006	0.043	0.247
C_ROA	0.2069	0.053	3.934	0.000	0.103	0.311

Рис. 4. Регрессионная модель для быстрой ликвидности
Источник: составлено авторами

В модель включены два объясняющих фактора: C_ESG и C_ROA. Значение R-квадрат составляет 0,109. Это означает, что около 10,9% вариации переменной объясняются включенными в модель переменными. Значение показателя несколько выше по сравнению с предыдущей моделью, но все еще говорит о достаточно ограниченной объяснительной способности. Тем не менее F-статистика равна 13,00 при р-значении менее 0,001, что указывает на общую статистическую значимость модели.

Коэффициент при C_ESG составляет 0,1447 с р-значением 0,006, что указывает на положительное влияние уровня ESG на ликвидность. Это может означать, что компании с более высокими ESG-оценками име-

ют лучшее восприятие со стороны инвесторов и кредиторов, что способствует доступу к ликвидным ресурсам. Коэффициент при C_ROA равен 0,2069 с высоким уровнем статистической значимости ($p < 0,001$), что подтверждает положительную связь между рентабельностью и ликвидностью.

Константа модели равна 0,5088 и отражает базовый уровень ликвидности при нулевых значениях ESG и ROA. В целом модель демонстрирует статистически значимые положительные связи между обоими факторами (ESG и рентабельностью) и ликвидностью.

Итоговая регрессионная модель для коэффициента текущей ликвидности представлена на рис. 5.

OLS Regression Results						
=====						
Dep. Variable:	Liq_C		R-squared:	0.097		
Model:	OLS		Adj. R-squared:	0.088		
Method:	Least Squares		F-statistic:	11.34		
Date:	Sat, 15 Mar 2025		Prob (F-statistic):	2.10e-05		
Time:	23:14:10		Log-Likelihood:	-29.208		
No. Observations:	215		AIC:	64.42		
Df Residuals:	212		BIC:	74.53		
Df Model:	2					
Covariance Type:	nonrobust					
=====						
	coef	std err	t	P> t	[0.025	0.975]

const	0.6122	0.019	32.102	0.000	0.575	0.650
C_ROA	0.1909	0.053	3.592	0.000	0.086	0.296
C_Size	0.0662	0.024	2.808	0.005	0.020	0.113
=====						

Рис. 5. Регрессионная модель для текущей ликвидности
Источник: составлено авторами

В модели используются два объясняющих фактора: C_ROA и C_Size. Значение R-квадрат составляет 0,097, то есть примерно 9,7% вариации ликвидности объясняется включенными переменными. Несмотря на то, что объяснительная способность модели остается умеренной, она все же демонстрирует статистическую значимость: F-статистика равна 11,34 при p-значении менее 0,001, что позволяет отвергнуть гипотезу о незначимости коэффициентов.

Коэффициент при C_ROA составляет 0,1909 ($p = 0,000$), что подтверждает устойчивую положительную связь между рентабельностью активов и ликвидностью. Это подтверждает, что более прибыльные компании, как правило, обладают большим уровнем ликвидности.

Коэффициент при переменной C_Size равен 0,0662 и также статистически значим ($p = 0,005$), что говорит о положительной связи между размером компании и ее ликвидностью. Это может быть связано с тем, что более крупные компании имеют лучший доступ к капиталу, устойчивее к внешним шокам и, как правило, более финансово стабильны, что позволяет им поддерживать более высокий уровень ликвидности.

Константа модели составляет 0,6122, отражая базовое значение текущей ликвидности при нулевых значениях C_ROA и C_Size.

Отметим, что макроэкономические факторы по итогам регрессионного моделирования не оказывают значительного влияния на ликвидность компаний нефтяной промышленности.

Несмотря на сравнительно невысокий R-квадрат при моделировании, результаты

имеют теоретическую практическую значимость и могут использоваться для предварительного анализа факторов, влияющих на ликвидность организаций.

Заключение

В рамках проведенного исследования с построением трех регрессионных моделей была осуществлена проверка двух гипотез, касающихся влияния различных факторов на показатели ликвидности предприятий нефтяной промышленности. Полученные результаты позволяют сделать ряд важных выводов.

Во-первых, подтверждение гипотезы H1 демонстрируется в модели, где зависимой переменной выступает абсолютная ликвидность (Liq_A). Согласно результатам регрессии, на нее оказывают влияние в первую очередь внутренние факторы – в частности, рентабельность активов (C_ROA), которая оказалась статистически значимой ($p = 0,003$). Финансовый левередж (CS_FL), как дополнительный внутренний фактор, имеет слабую значимость ($p = 0,057$), что также укладывается в рамки предполагаемой гипотезы. Таким образом, можно утверждать, что в краткосрочной перспективе абсолютная ликвидность определяется в основном внутренними характеристиками предприятия.

Во-вторых, результаты моделирования для быстрой (Liq_Q) и текущей (Liq_C) ликвидности позволяют частично подтвердить гипотезу H2. В обоих случаях значимым оказался внутренней фактор – рентабельность активов компании. В модели Liq_Q значимым предиктором также выступает ESG-показатель (C_ESG, $p = 0,006$), отража-

ющий восприятие устойчивости компании и ее социально-экологической активности. В модели Liq_C, кроме рентабельности, статистически значимым оказался размер компании (C_Size, $p = 0,005$), который может отражать внутренние структурные характеристики. Эти результаты подтверждают, что показатели быстрой и текущей ликвидности чувствительны преимущественно к внутренним воздействиям.

Полученные в ходе исследования результаты имеют теоретическую и практическую значимость. Теоретическая значимость исследования заключается в уточнении роли отдельных внутренних и внешних факторов в формировании различных типов ликвидности (абсолютной, быстрой, текущей), а также в проверке ранее выдвинутых гипотез, основанных как на отечественных, так и на зарубежных подходах. Исследование дополняет существующую научную литературу, расширяя представления о специфике функционирования нефтяных компаний в условиях российской экономики и предлагая более детализированное понимание влияния ESG-подходов, рентабельности и финансовой структуры на показатели ликвидности.

С практической точки зрения значимость исследования заключается в том, что оно позволяет более точно структурировать факторы, влияющие на различные аспекты ликвидности предприятий. Это особенно важно для управленцев, аналитиков и инвесторов, которым необходимо понимать, какие переменные учитывать при оценке краткосрочной финансовой устойчивости организаций. Кроме того, полученные результаты дают основания для использования ESG-факторов в качестве индикаторов ликвидности и потенциальной устойчивости бизнеса. Выявление значимых факторов позволяет сосредоточить внимание на тех аспектах операционной и финансовой деятельности, которые оказывают наибольшее влияние на ликвидность предприятия в краткосрочной и среднесрочной перспективе, а учет внешней среды и макроэкономических условий способствует более адаптивному планированию и повышению финансовой устойчивости в условиях экономической турбулентности.

Дальнейшие направления исследования могут включать расширение набора переменных – например, анализ макроэкономических условий, отраслевой специфики, уровня конкуренции и кредитной нагрузки. Перспективным также представляется использование панельных данных и временных рядов, что позволит учесть динамику влияния факторов и повысить обоснован-

ность выводов. Кроме того, имеет смысл рассмотреть влияние взаимодействия между внутренними и внешними переменными на ликвидность, а также провести сравнительный анализ для различных групп компаний (по отраслям, размеру, юрисдикции и ESG-профилю).

Список литературы

1. Веселова Ю.Ю. Анализ платежеспособности и ликвидности предприятия // Научный вестник: финансы, банки, инвестиции. 2009. № 2 (3). С. 35–37. URL: <https://fbi.cfuv.ru> (дата обращения: 24.03.2025).
2. Шлюшенкова К.А. Корреляционно-регрессионный анализ зависимости выручки крупнейших ТНК стран БРИКС в нефтегазовой отрасли от факторов экономической деятельности на примере корпорации // Инновационная наука. 2023. № 8–1. С. 32–37. URL: <https://aeterna-ufa.ru/sbornik> (дата обращения: 24.03.2025).
3. Постников В.П., Тимирова К.А. Исследование зависимости динамики показателей инвестиционной деятельности нефтедобывающей компании от конъюнктуры рынка // Вестник Пермского национального исследовательского политехнического университета. Социально-экономические науки. 2019. № 1. С. 260–278. DOI: 10.15593/2224-9354/2019.1.22.
4. Болданова Е.В. Зависимость финансового состояния компаний нефтегазового комплекса от внешних факторов // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2021. Т. 10. № 3 (36). С. 75–78. DOI: 10.26140/anie-2021-1003-0016.
5. Черемисинова Д.В., Кричевец Е.А., Рябенко Д.С. Разработка модели интегральной оценки краткосрочной ликвидности для винодельческих предприятий // Финансы и управление. 2019. № 2. С. 92–104. DOI: 10.25136/24097802.2019.2.2989.
6. Yan M. et al. Liquidity and cost advantage of green bonds // Finance Research Letters. 2025. Т. 71. С. 106433. DOI: 10.1016/j.frl.2024.106433.
7. Goel U., Chadha S., Sharma A.K. Operating liquidity and financial leverage: Evidences from Indian machinery industry // Procedia-Social and Behavioral Sciences. 2015. Т. 189. С. 344–350. DOI: 10.1016/j.sbspro.2015.03.230.
8. Sun Y., Huang Y., Feng Q. Internal control and stock liquidity // Finance Research Letters. 2024. Т. 66. С. 105716. DOI: 10.1016/j.frl.2024.105716.
9. Nguyen P.M., Jubb C., Dias R. Motives for environmental and social engagement and stock liquidity: The moderating role of sustainability committees // Pacific-Basin Finance Journal. 2024. Т. 87. С. 102501. DOI: 10.1016/j.pacfin.2024.102501.
10. Lee C.C. et al. ESG engagement, country-level political risk and bank liquidity creation // Pacific-Basin Finance Journal. 2024. Т. 83. С. 102260. DOI: 10.1016/j.pacfin.2024.102260.
11. Инфографика цены нефти марки Brent WTI Urals за баррель по годам. [Электронный ресурс]. URL: <https://infotables.ru/statistika/95-tseny-tarify/1325-tseny-na-neft-tablitsa> (дата обращения: 24.03.2025).
12. ТЭК России: итоги года 2023. [Электронный ресурс]. URL: <https://mgimo.ru/about/news/experts/tek-rossii-023> (дата обращения: 24.03.2025).
13. Russian Inflation Rates: 1996 to 2025. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.rateinflation.com> (дата обращения: 24.03.2025).
14. Официальный сайт Росстата. Россия и страны мира: ВВП на душу населения. [Электронный ресурс]. URL: <https://rosstat.gov.ru/statistics/accounts> (дата обращения: 24.03.2025).
15. Официальный сайт Центрального банка РФ. Динамика официального курса заданной валюты. [Электронный ресурс]. URL: <https://cbr.ru> (дата обращения: 24.03.2025).

УДК 336.71
DOI**АНТИМОНОПОЛЬНОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО
В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ НА ПРИМЕРЕ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН****Кусикбаева Л.З.***ФГАОУ ВО «Самарский государственный экономический университет», Самара,
e-mail: lkussikbayeva@mail.ru*

Целью исследования выступает анализ антимонопольного законодательства в банковской сфере на примере некоторых стран. Изучение антимонопольного законодательства в банковском секторе нужно для понимания того, как разные страны регулируют конкуренцию в своих банковских отраслях для предотвращения монополистической практики и продвижения справедливой, эффективной финансовой системы. В статье рассмотрены законы, принятые отдельными странами для обеспечения конкуренции в банковской сфере. Каждая страна имеет свои собственные нормативно-правовую среду и подход к антимонопольному законодательству. Эти законы направлены на предотвращение антиконкурентного поведения банков, которое подразумевает ценовой сговор, сговор или злоупотребление доминирующим положением на рынке. В статье проведен сравнительный анализ антимонопольных законов и нормативных актов на примере Канады, Соединенного Королевства, Индии и Японии для выявления сходств, различий и тенденций развития. Актуальность исследования заключается в том, что изучение банковского законодательства имеет решающее значение для понимания динамики банковского сектора и его влияния на экономику и общество в целом. При написании статьи использованы методы анализа, синтеза сравнения и систематизации. В результате исследования сделан вывод, что антимонопольное законодательство в выбранных странах гарантирует, что банки не злоупотребляют доминирующим положением и не занимаются недобросовестной практикой, ограничивающей конкуренцию.

Ключевые слова: банки, конкуренция, антимонопольное законодательство, ценовой сговор, доминирующее положение

**ANTI-TRUST LEGISLATION IN THE BANKING SPHERE
ON THE EXAMPLE OF FOREIGN COUNTRIES****Kusikbayeva L.Z.***Samara State Economic University, Samara, e-mail: lkussikbayeva@mail.ru*

The purpose of the study is to examine the antitrust laws in the banking industry using a case study of several countries. The study of antitrust laws in the banking sector aims to understand how different countries regulate competition in their banking industries to prevent monopolistic practices and promote a fair, efficient financial system. This article examines the laws that individual countries have enacted to ensure competition in the banking industry. Each country has its own regulatory environment and approach to antitrust laws. These laws are aimed at preventing anti-competitive behaviour by banks such as price fixing, collusion or abuse of market dominance. The article provides a comparative analysis of antitrust laws and regulations using the examples of Canada, the United Kingdom, India and Japan to identify similarities, differences and development trends. The relevance of the study lies in the fact that the study of banking legislation is crucial to understanding the dynamics of the banking sector and its impact on the economy and society as a whole. The methods of analysis, synthesis comparison and systematicity were used in writing the article. The study concludes that the antitrust laws in the selected countries ensure that banks do not abuse their dominant position or engage in unfair practices that restrict competition.

Keywords: banks, competition, antimonopoly legislation, price collusion, dominant position

Введение

Актуальность антимонопольного законодательства в банковском секторе, особенно через призму зарубежных тематических исследований, подтверждается многочисленными фактическими и современными событиями. В 2019 году Европейская комиссия заблокировала слияние Deutsche Bank и Commerzbank, сославшись на опасения по поводу снижения конкуренции на немецком банковском рынке. Закон Европейского Союза о конкуренции, в частности статьи 101 и 102, запрещают злоупотребление доминирующим положением на рынке финан-

совых услуг. Изучение зарубежного опыта помогает в разработке сбалансированных моделей регулирования, которые сохраняют конкуренцию, поддерживая финансовую стабильность и инновации. Антимонопольное законодательство в банковском секторе призвано обеспечить конкурентную рыночную среду, предотвратить монополистическую практику и защитить потребителей. Мировая практика свидетельствует, что существует множество подходов к регулированию и обеспечению справедливой конкуренции в банковской сфере, каждый из которых адаптирован к конкретным условиям и потребностям страны.

Цель исследования – обзор антимонопольного законодательства и механизмов правоприменения, применяемых в банковском секторе отдельных зарубежных стран, с выделением ключевых особенностей, стратегий правоприменения и институциональных механизмов.

Материалы и методы исследования

В исследовании рассмотрена законодательная база, регулирующая банковскую деятельность в различных странах для обеспечения конкуренции в банковской сфере и недопущения антиконкурентных практик. Также была проанализирована научная литература, посвященная банковской конкуренции. В статье использованы методы анализа, синтеза, сравнения, систематизации.

Результаты исследования и их обсуждение

Результатом изучения международного опыта банковской конкуренции, анализа существующей научной литературы по банковскому делу стала сводная таблица 1, отражающая законы, регулирую-

щие банковскую деятельность в различных странах.

Подробнее остановимся на законах введенных стран.

В Канаде конкуренция в банковском секторе регулируется несколькими законами и регулируемыми органами для обеспечения честной конкуренции и защиты потребителей.

Закон о конкуренции – основной закон, регулирующий конкуренцию в Канаде. Он запрещает антиконкурентную деловую практику, такую как установление цен, распределение рынков и злоупотребление доминирующим положением. За соблюдением закона следит Бюро по конкуренции, расследующее и оспаривающее любые действия банков, которые могут нанести вред конкуренции [1]. Бюро рассматривает предлагаемые слияния и поглощения в банковской отрасли для оценки их влияния на конкуренцию с целью, что они не создают и не усиливают рыночную власть отдельных банков. Бюро контролирует поведение банков, чтобы выявить любые антиконкурентные практики, такие как сговор или антиконкурентные соглашения.

Таблица 1

Законы, регулирующие банковскую деятельность в различных странах

Страны	Законы	Надзорные органы
Канада	1. Закон о конкуренции 1986 года 2. Закон о банках 1991 года	1. Бюро по конкуренции 2. Управление Суперинтенданта финансовых учреждений 3. Агентство по защите прав потребителей Канады
Великобритания	1. Закон о Банке Англии 1998 года 2. Закон о финансовых услугах и рынках 2000 года 3. Закон о потребительском кредите 1974 года 4. Закон о банковской деятельности 2009 года 5. Закон о предпринимательстве 2002 года 6. Положения о платежных услугах 2017 года	1. Управление по конкуренции и рынкам 2. Банк Англии 3. Управление финансового надзора 4. Управление пруденциального регулирования 5. Регулятор платежных систем
Япония	1. Антимонопольный закон 1947 года	1. Японская комиссия по справедливой торговле 2. Банк Японии
Индия	1. Закон о банковском регулировании 1949 года 2. Закон об управлении иностранной валютой 1999 года 3. Закон о конкуренции 2002 года 4. Закон о платежных и расчетных системах 2007 года 5. Закон о компаниях 2013 года	1. Резервный Банк Индии 2. Комиссия по конкуренции Индии

Примечание: составлено автором на основе источников [1–3].

Управление Суперинтенданта финансовых учреждений и Агентство по защите прав потребителей Канады – это органы, цели деятельности которых заключаются в определении финансового состояния банков и выявлении соблюдения ими антимонопольного законодательства. Цель деятельности агентства по защите прав потребителей Канады – обеспечение соблюдения федерально регулируемые финансовыми учреждениями закона о защите прав потребителей. Роль агентства заключается в продвижении добросовестной практики в банковской отрасли. Агентство проверяет деятельность финансовых организаций, связанных с рекламой услуг и раскрытием информации для потребителей. Банковская информация о сборах, процентных ставках и условиях кредитования должна быть четко раскрыта потребителям. Закон о банках Канады регулирует банковскую отрасль в стране. Он устанавливает рамки для создания, работы и управления банками. Этот закон налагает ограничения на владение банками для предотвращения получения чрезмерного контроля каким-нибудь банком [2].

Для регулирования конкуренции в банковском секторе в Соединенном Королевстве функционируют несколько органов и структур, призванных обеспечить справедливую конкуренцию и защиту потребителей. Закон о Банке Англии 1998 года учреждает Банк Англии в качестве центрального банка, ответственного за денежно-кредитную политику и надзор за финансовой системой [3]. Закон о финансовых услугах и рынках 2000 года обеспечивает комплексную основу для регулирования отрасли финансовых услуг, включая банковское дело. Было учреждено Управление по финансовым услугам, которое впоследствии было заменено Управлением по финансовому регулированию и Управлением пруденциального регулирования. Закон о банковской деятельности 2009 года вводит специальный режим урегулирования проблем для банков, испытывающих финансовые трудности, с целью защиты вкладчиков и поддержания финансовой стабильности [4]. Закон о потребительском кредите 1974 года регулирует договоры потребительского кредита и потребительского займа, в том числе предлагаемые банками [5]. Закон о предпринимательстве 2002 года содержит положения по обеспечению соблюдения закона о конкуренции, имеющие отношение к предотвращению антиконкурентной практики в банковской сфере [6]. Правила платежных услуг 2017 года применяются к поставщикам платежных услуг, в число которых входят банки и другие организации, пред-

лагающие платежные услуги в Великобритании. Эти правила гарантируют регулирование широкого спектра платежных услуг и направлены на защиту потребителей, содействие конкуренции и повышение безопасности платежных транзакций.

Управление по конкуренции и рынкам проводит исследования рынка для оценки конкуренции в банковском секторе Великобритании. Эти исследования направлены на выявление барьеров для входа новых банков и других препятствий, ограничивающих конкуренцию. Например, управление по конкуренции и рынкам рассматривает предлагаемые слияния и поглощения в банковском секторе для оценки их влияния на конкуренцию. Если слияние может нанести вред конкуренции, управление имеет право заблокировать такое слияние. Управление по конкуренции и рынкам публикует отчеты по различным аспектам банковского сектора, дающие представление о динамике рынка, поведении потребителей и конкурентной практике [7].

В Японии антимонопольное законодательство регулируется Японской комиссией по справедливой торговле в соответствии с Антимонопольным законом, принятым в 1947 году [8]. Закон запрещает любому лицу монополизировать рынок посредством недобросовестной торговой практики и ставит запрет на необоснованное ограничение торговли. Это такие практики, как установление цен, распределение рынков и сговор на торгах, которые считаются препятствующими честной конкуренции. Закон запрещает недобросовестную торговую практику, охватывает широкий спектр действий, которые могут препятствовать добросовестной конкуренции (например, связывание, дискриминационное ценообразование и злоупотребление превосходящей позицией на переговорах). В Японии слияния и поглощения, которые могут привести к существенному ограничению конкуренции, подлежат рассмотрению и регулированию. Комиссия по справедливой торговле следит за соблюдением антимонопольного законодательства в Японии и имеет полномочия расследовать и налагать санкции в случае выявления нарушений, включая сговор банков с целью манипулирования ставками. Комиссия имеет полномочия налагать штрафы на банки, признанные виновными в антиконкурентном поведении. Банк Японии отвечает за выпуск и обращение с валютой и казначейскими ценными бумагами, реализацию денежно-кредитной политики, поддержание стабильности японской финансовой системы и предоставление расчетных и клиринговых услуг [9].

В Индии антимонопольное законодательство в банковском секторе в основном регулируется Законом о конкуренции 2002 года [10]. Данный Закон запрещает любое соглашение между предприятиями или лицами, которое причиняет или может оказать заметное неблагоприятное воздействие на конкуренцию в Индии. Закон также

регулирует слияния и поглощения, которые оказывают или могут оказать существенное влияние на конкуренцию на индийском рынке. Кроме Закона о конкуренции 2002 года, на банковскую отрасль Индии также распространяются отраслевые правила, направленные на развитие конкуренции и предотвращение антиконкурентной практики [11].

Таблица 2

Уникальные антимонопольные законы разных стран

Страны	Антимонопольное законодательство	Роль закона в банковском секторе
Канада	Закон о конкуренции 1986 года	Призван защитить потребителей и бизнес путем содействия справедливой конкуренции на рынке
	Закон о банках 1991 года	Определяет рамки деятельности банков в Канаде. Охватывает широкий спектр деятельности, включая регистрацию банков, их деловые полномочия и регулирование иностранных банков, работающих в Канаде
Великобритания	Закон о Банке Англии 1998 года	Хотя сам Закон не регулирует напрямую банковские монополии, он способствует созданию стабильной финансовой среды, в которой можно отслеживать и контролировать монополистические тенденции
	Закон о финансовых услугах и рынках 2000 года	Закон предусматривает мониторинг торговой деятельности и наложение штрафов за злоупотребления на рынке. Закон контролирует пруденциальные аспекты банковской деятельности, гарантируя, что банки имеют достаточный капитал и не принимают на себя чрезмерные риски, которые могут привести к доминированию на рынке из-за банкротства конкурентов. Закон требует, чтобы любое значительное приобретение контроля над британским банком было одобрено регулируемыми органами, которые оценивают потенциальное влияние на конкуренцию в рамках своей оценки. Цель закона – не допустить доминирования какого-либо отдельного банка или группы банков на рынке в ущерб потребителям и экономике в целом
	Закон о потребительском кредите 1974 года	Закон способствует созданию конкурентной финансовой среды, обеспечивая соблюдение стандартов, которым должны следовать все кредитные учреждения. Закон требует, чтобы все предприятия, предлагающие кредиты или кредитные деньги, включая банки, получили лицензию соответствующего регулирующего органа. Это гарантирует, что на всех кредиторов распространяются одни и те же правила и надзор, что способствует справедливой конкуренции. Закон дает регулирующим органам право принимать меры против банков, которые не соблюдают положения Закона, включая наложение штрафов и отзыв лицензий. Это препятствует антиконкурентной практике, которая может возникнуть в результате несоблюдения требований
	Закон о банковской деятельности 2009 года	Закон вводит специальный режим урегулирования, предоставляющий властям инструменты для работы с банками, которые обанкротились или могут обанкротиться. Этот режим гарантирует, что меры могут быть приняты до того, как банкротство банка повлияет на рыночную конкуренцию. Закон дает властям право реструктуризировать обанкротившийся банк, включая возможность оказывать помощь кредиторам, что может предотвратить необходимость в финансовой помощи, финансируемой налогоплательщиками, которая может исказить конкуренцию, предоставив несправедливое преимущество определенным банкам. Закон усиливает защиту вкладчиков, что может повысить доверие потребителей и способствовать конкуренции между банками, поскольку они конкурируют за депозиты, основываясь на доверии и надежности, а не только на ставках и услугах

Окончание табл. 2

Страны	Антимонопольное законодательство	Роль закона в банковском секторе
	Закон о предпринимательстве 2002 года	Закон запрещает соглашения между предприятиями, которые предотвращают, ограничивают или искажают конкуренцию. Сюда входят картели и другие формы сговора, в которые банки могут вступать с целью установления цен или разделения рынков. Закон запрещает злоупотребление доминирующим положением на рынке, что может включать хищническое ценообразование, эксклюзивные сделки или другие тактики, которые банк может использовать для вытеснения конкурентов. Закон включает положения о проверке слияний и поглощений с целью предотвращения создания монополий или уменьшения конкуренции
	Положения о платежных услугах 2017 года	Правила требуют от банков предоставлять небанковским поставщикам платежных услуг доступ к платежным системам, что помогает уравнивать правила игры и способствует конкуренции. Правила содержат строгие требования прозрачности к банкам в отношении комиссий и сборов за платежные услуги. Такая прозрачность позволяет потребителям легче сравнивать услуги, способствуя конкуренции. Создавая более открытый и прозрачный рынок платежных услуг, Положения о платежных услугах 2017 года усложняют антиконкурентное поведение банков и облегчают новым участникам возможность бросить вызов существующим банкам, что в итоге дает потребителям больший выбор и более качественные услуги
Япония	Антимонопольный закон 1947 года	Закон запрещает любому лицу монополизировать рынок посредством недобросовестной торговой практики. Закон ставит запрет на необоснованное ограничение торговли, такие практики, как установление цен, распределение рынков и сговор на торгах, связывание, дискриминационное ценообразование и злоупотребление превосходящей позицией на переговорах
Индия	Закон о конкуренции 2002 года	Закон ставит запрет на антиконкурентные соглашения между банками, которые могут оказать неблагоприятное воздействие на конкуренцию. Он регулирует объединения, такие как слияния и поглощения, которые оказывают или могут оказать существенное влияние на конкуренцию. Закон запрещает злоупотребление доминирующим положением. Это не позволяет предприятиям злоупотреблять своим доминирующим положением на рынке, навязывая несправедливые цены или условия, ограничивая производство и отказывая в доступе на рынок другим конкурентам
	Закон о банковском регулировании 1949 года	Наделяет Резервный банк Индии (RBI) полномочиями по регулированию банковской отрасли и предотвращению антиконкурентной практики
	Закон об управлении иностранной валютой 1999 года	Регулирует валютные операции в Индии и предотвращает антиконкурентную практику на валютном рынке
	Закон о платежных и расчетных системах 2007 года	Регулирует платежные и расчетные системы в Индии и способствует конкуренции между банками и другими поставщиками платежных услуг

Примечание: составлено автором на основе источников [8–12].

Эти правила включают в себя:

- Закон о банковском регулировании 1949 года, который наделяет Резервный банк Индии полномочиями по регулированию банковской отрасли и предотвращению антиконкурентной практики [12];

- Закон о платежных и расчетных системах 2007 года, который регулирует платежные и расчетные системы в Индии и способствует конкуренции между банками и другими поставщиками платежных услуг [13];

- Закон об управлении иностранной валютой 1999 года, который регулирует валютные операции в Индии и предотвращает антиконкурентную практику на валютном рынке [14].

Комиссия по конкуренции Индии является регулирующим органом, ответственным за обеспечение соблюдения Закона о конкуренции. Это гарантирует, что предприятия работают в рамках честной конкуренции и не участвуют в действиях, которые наносят вред всему рынку, конкурентам или потребителям. Комиссия по конкуренции Индии может налагать штрафы в размере до 10% от среднего оборота банка за три последних финансовых года за злоупотребление доминирующим положением, картелизацию и антиконкурентные слияния и поглощения. Axis Bank, HDFC Bank, ICICI Bank были оштрафованы в 2013 году за сговор на торгах на аукционах государственных облигаций [15]. Также Комиссия по конкуренции Индии имеет право принимать структурные меры, такие как разделение или продажа бизнеса банка, для решения проблем конкуренции.

В сводной таблице 2 даны разъяснения уникальных антимонопольных законов в банковском секторе для недопущения антиконкурентного поведения банков.

По результатам анализа антимонопольного законодательства в банковской сфере Канады, Соединенного Королевства, Индии и Японии можно сделать вывод, что существуют сходства и различия в практике реализации антимонопольного законодательства.

Основные сходства являются следующими:

- в странах созданы специальные регулирующие органы, которые контролируют конкуренцию и банковское регулирование;

- приняты законы, запрещающие антиконкурентную практику в банковской сфере.

К основным различиям можно отнести подходы к регулированию. В Канаде и Великобритании существует более комплексный подход, в котором конкурентное право тесно связано с финансовым регулированием. В Индии существует двойная нормативная база, в которой и комиссия по конкурен-

ции Индии, и резервный банк Индии играют роль в одобрении слияний, что может привести к сложностям. Антимонопольное законодательство Японии больше сосредоточено на предотвращении недобросовестной торговой практики, но не делают явного акцента на защите прав потребителей. Великобритания и Канада уделяют большое внимание защите прав потребителей в рамках конкуренции, в то время как Индия больше внимания уделяет структуре рынка и конкуренции.

Механизмы правоприменения и наказания за нарушения могут существенно различаться, при этом в некоторых странах применяются более строгие наказания, а в других основное внимание уделяется мерам по исправлению положения.

Заключение

Анализ опыта применения антимонопольных мер в банковском секторе различных государств углубляет знания в области законодательства о конкуренции, предоставляет данные для формирования государственной политики и укрепляет стабильность финансовой системы в целом. Приведенные выше примеры регулирования банковской сферы демонстрируют широкий спектр законодательных инициатив и контролирующих органов. Наиболее обширная законодательная база в этой сфере сформирована в Соединенном Королевстве, в то время как в Японии ключевым документом остается Антимонопольный закон 1947 года. Однако все эти меры преследуют единые цели: стимулирование конкуренции в банковском деле и защиту прав потребителей. Количество контролирующих органов также может меняться в зависимости от эволюции регуляторной среды. Конкретные аспекты и их значимость могут существенно варьироваться от страны к стране, что обусловлено особенностями их экономической, политической и финансовой инфраструктуры. Несмотря на то что Канада, Великобритания, Индия и Япония преследуют схожие цели – содействие конкуренции и предотвращение монополий в банковском секторе, их стратегии отражают специфику правовой, экономической и нормативной базы каждой страны. Исследование антимонопольной практики в банковской сфере позволило выявить наличие разнообразных организаций, призванных пресекать антиконкурентные действия. Объединенные усилия этих институтов направлены на поддержание конкурентоспособности, справедливости и устойчивости банковского сектора. Они совместно гарантируют, что ни один банк не сможет злоу-

потреблять своим положением или вести деятельность, наносящую ущерб потребителям и экономике. Изучив международный опыт антимонопольного законодательства в банковской сфере, мы можем предложить некоторые рекомендации для их применения в банковской отрасли России. Россия может анализировать и перенимать передовой опыт стран, который включает в себя внедрение четких руководящих принципов в отношении антиконкурентного поведения. Адаптация международного антимонопольного законодательства должна учитывать особенности российского банковского сектора, такие как динамика рынка, экономические условия и культурные факторы, которые влияют на конкуренцию в России.

Список литературы

1. Jones A., Sufrin B.E., Dunne N. Jones and Sufrin's EU competition law: text, cases, and materials // Oxford University Press, 2019. DOI: 10.1093/he/9780192855015.001.0001.
2. Patterson L. Markets Calling: Intelligence Gathering at the Bank of Canada // SS Poloz (Governor of the Bank of Canada). Conferencia llevada a cabo en el St. John's Board of Trade, St. John's, Newfoundland and Labrador, Ottawa, Canada. 2017. URL: <https://www.bankofcanada.ca/2017/06/markets-calling-intelligence-gathering-bank-canada/> (дата обращения: 15.03.2025).
3. Jackson J., Bailey D. 'Facilitating the transition to net zero' and institutional change in the Bank of England: Perceptions of the environmental mandate and its policy implications within the British state // The British journal of politics and international relations. 2024. T. 26. № 2. С. 343-360. DOI: 10.1177/136914812311893.
4. Gortsos C.V. The Case for Banking Regulation // The European Banking Regulation Handbook, Volume I: Theory of Banking Regulation, International Standards, Evolution and Institutional Aspects of European Banking Law. Cham: Springer International Publishing, 2023. С. 3-83. DOI:10.1007/978-3-031-32859-6_1.
5. Aggarwal N. When all data is credit data: consumer credit markets, technological development, and distributive justice: дис. University of Oxford, 2023. URL: <https://ora.ox.ac.uk/objects/uuid:975192f9-c333-4db7-800f-6fcc0c417c7e> (дата обращения: 15.03.2025).
6. Johnson D. Can competition law aid the United Kingdom in its fight against financial crime? // Journal of Economic Criminology. 2023. T. 2. С. 100025. DOI: 10.1016/j.jeconc.2023.100025.
7. Mleczko M. United Kingdom's Market Investigation Powers Under the Enterprise Act 2002 in the Context of EU's New Competition Tool Proposal // Teisė. 2023. T. 128. С. 179-186. DOI: 10.15388/Teise.2023.128.13.
8. Hayashi S., Arai K. Overview of Competition Law // Digitalization and Competition Policy in Japan. Singapore: Springer Nature Singapore. 2024. С. 3-17. URL: <https://www.springerprofessional.de/digitalization-and-competition-policy-in-japan/26592566> (дата обращения: 17.03.2025).
9. Balloch C., Koby Y. Low rates and bank loan supply: Theory and evidence from japan // LSE Financial Markets Group, 2023. URL: <https://www.fmg.ac.uk/sites/default/files/2023-08/DP884.pdf> (дата обращения: 12.03.2025).
10. Joy T. The Scrimmage Between The Statutory Regulatory Bodies Of Specific Sectors And Competition Commission Of India // Indian Journal of Law and Legal Research. 2023. T. 5. № 5. С. 5032-5042. URL: <https://works.hcommons.org/records/wjcw0-9ts17> (дата обращения: 15.03.2025).
11. Roy Chowdhury A. The Use of Competition Law as a Mechanism of Corporate Governance in India // Liverpool Law Review. 2024. T. 45. № 1. С. 49-72. DOI: 10.1007/s10991-023-09328-8.
12. Agarwal R. The past & future of Indian finance // M-RCBG Associate Working Paper Series. 2023. URL: <https://dash.harvard.edu/handle/1/37376155> (дата обращения: 15.03.2025).
13. Macharia D.N. Distributed Ledger Technology (DLT) Applications in Payment, Clearing, and Settlement Systems: A Study of Blockchain-Based Payment Barriers and Potential Solutions, and DLT Application in Central Bank Payment System Functions // University of Huddersfield. 2023. URL: https://pure.hud.ac.uk/ws/portalfiles/portal/79586960/38_Final_thesis.pdf (дата обращения: 16.03.2025).
14. Sebastian B., Kalavathy M. An Overview Of The Existing Franchising Laws And Practices: Scope Of Franchising In India // Estudios Italianos. 2023. T. 10. № 2. С. 300-308. URL: <https://gvgvc.ac.in/iqac/aqar2024/criterionIII/3.4.3/3.4.3-26.Dr.M.Kalavathy.pdf> (дата обращения: 15.03.2025).
15. India cbank fines Axis Bank, HDFC Bank, ICICI Bank for rule violations. June 10, 2013. URL: <https://jp.reuters.com/article/markets/india-cbank-fines-axis-bank-hdfc-bank-icici-bank-for-rule-violations-idUSI8N0CR02A/> (дата обращения: 10.03.2025).

УДК 336.6
DOI

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ УСТАНОВКИ И СОЦИАЛЬНЫЙ КОНТЕКСТ КАК ОСНОВА ПОВЕДЕНИЯ РОССИЙСКИХ ЧАСТНЫХ ИНВЕСТОРОВ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

Мухамбеталиева О.Р.

*ФГАОУ ВО «Самарский государственный экономический университет», Самара,
e-mail: mukhambetalievao.r@sseu.ru*

В условиях усиливающейся экономической нестабильности поведение частных инвесторов приобретает все более выраженные черты иррациональности, что требует обращения к инструментарию поведенческой экономики. В статье рассматриваются ключевые психологические установки и социальные детерминанты, формирующие поведение российских инвесторов в современной инвестиционной среде. Особое внимание уделено историко-культурным и институциональным факторам, повлиявшим на низкий уровень доверия к финансовым институтам, фрагментарную финансовую грамотность и доминирование краткосрочных мотиваций. На основе анализа трансформации инвестиционного поведения с 1990-х годов до настоящего времени выявлены устойчивые поведенческие паттерны, включая склонность к консерватизму, эффект толпы, избыточную самоуверенность и подверженность эмоциональным реакциям. Раскрыта роль цифровизации, информационной асимметрии и кодексов добросовестного поведения в контексте формирования этически и рационально обоснованных инвестиционных стратегий. Отдельное внимание уделено влиянию финансовой социализации, эмоционального интеллекта и культурных сценариев на принятие решений в условиях высокой неопределенности. Предложены практические меры по снижению когнитивных искажений и повышению эмоциональной устойчивости инвесторов. Сделан вывод о необходимости интеграции поведенческого подхода в регуляторные, аналитические и образовательные практики на финансовом рынке.

Ключевые слова: поведенческие финансы, частные инвесторы, когнитивные искажения, экономическая нестабильность, финансовая психология, инвестиционное поведение

PSYCHOLOGICAL ATTITUDES AND SOCIAL CONTEXT AS THE BASIS OF RUSSIAN PRIVATE INVESTORS' BEHAVIOR IN THE CONDITIONS OF INSTABILITY

Mukhambetalieva O.R.

Samara State University of Economics, Samara, e-mail: mukhambetalievao.r@sseu.ru

In the conditions of increasing economic instability, the behavior of private investors is becoming increasingly irrational, which requires turning to the tools of behavioral economics. The article examines the key psychological attitudes and social determinants that shape the behavior of Russian investors in the modern investment environment. Particular attention is paid to the historical, cultural and institutional factors that influenced the low level of trust in financial institutions, fragmented financial literacy and the dominance of short-term motivations. Based on the analysis of the transformation of investment behavior from the 1990s to the present, stable behavioral patterns have been identified, including a tendency toward conservatism, the crowd effect, excessive self-confidence, and susceptibility to emotional reactions. The role of digitalization, information asymmetry, and codes of good conduct in the context of forming ethically and rationally sound investment strategies is revealed. Particular attention is paid to the influence of financial socialization, emotional intelligence, and cultural scenarios on decision-making in conditions of high uncertainty. Practical measures to reduce cognitive distortions and increase the emotional stability of investors are proposed. A conclusion is made about the need to integrate the behavioral approach into regulatory, analytical, and educational practices in the financial market.

Keywords: behavioral finance, private investors, cognitive distortions, economic instability, financial psychology, investment behavior

Введение

Сфера изучения финансовых рынков базируется на большинстве классических теорий, которые описывают рыночных участников как совершенно рациональных в своем поведении игроков. Согласно им, «разумный инвестор», стремясь максимизировать собственную выгоду, принимает взвешенные решения, основанные на соотношениях риска и доходности операций. Под рациональным поведением игрока подразумевается использование им релевант-

ной информации, которая обрабатывается в соответствии со стандартными методами и находится в открытом доступе, моментально отражаясь на рынке [1]. Однако не все традиционные модели в достаточной мере могут объяснить явления, происходящие на рынке. Со временем классические парадигмы финансовой теории стали подвергаться критике, так как эмпирические исследования реального финансового рынка показали, что не все игроки и не всегда действуют обдуманно и рационально. Не-

обходимость разьяснения существующих противоречий и парадоксов привела к формированию основ поведенческих финансов [2]. На сегодняшний день поведенческий подход в исследовании особенностей процесса принятия инвестиционных решений в условиях экономической и геополитической нестабильности приобретает особую значимость, поскольку традиционные модели рационального выбора не объясняют наблюдаемую инвестиционную практику. Актуальность темы также обусловлена стремительным ростом числа частных инвесторов, поведение которых часто определяется субъективными установками и социальным влиянием. Анализ психологических и социальных факторов позволяет точнее интерпретировать мотивацию частных инвесторов и учитывать ее при формировании инструментов финансовой политики, ориентированных на повышение доверия и вовлеченности населения в инвестиционный процесс.

Цель исследования заключается в выявлении и систематизации ключевых психологических установок и социальных детерминант, влияющих на поведение российских частных инвесторов и формирование их инвестиционных стратегий в условиях экономической и нестабильности.

Материалы и методы исследования

В настоящем исследовании применялись такие общенаучные методы, как описание, анализ, синтез, сравнение, индукция и дедукция. Основу информационной базы составили научные работы российских авторов и данные из открытых источников.

Результаты исследования и их обсуждение

Российская инвестиционная среда формируется под воздействием целого комплекса факторов, имеющих институциональную, экономическую, политическую и социокультурную природу. На фоне усиливающейся геополитической напряженности, санкционного давления и трансформации глобальных финансовых потоков наблюдается качественное изменение условий принятия инвестиционных решений внутри страны. Для частного инвестора это означает необходимость оперировать в условиях не только рыночного, но и политико-экономического риска [3]. Важным фактором выступает и санкционная изоляция, которая ограничила доступ российских инвесторов к зарубежным финансовым инструментам и вызвала переориентацию портфелей на внутренние активы. Серьезным ограничением остается недостаточная степень зрелости фондового рынка: низкая

капитализация по сравнению с развитыми странами, доминирование отдельных секторов экономики (преимущественно сырьевых), слабая представленность инновационного и малого бизнеса на биржах. Кроме того, остается актуальной проблема ограниченной ликвидности [4]. Важно при этом отметить, что Россия с ее богатым историческим и культурным наследием представляет собой весьма интересное поле для изучения различных аспектов человеческого поведения. За последние столетия страна прошла через несколько крупных экономических и политических трансформаций, каждая из которых оставила заметный след в инвестиционной культуре и поведении населения.

Так, в условиях плановой экономики частное инвестирование в России как таковое отсутствовало. Основной формой накоплений населения были депозиты в государственных сберегательных кассах. Финансовая грамотность оставалась на низком уровне, поскольку функционирование полноценного финансового рынка не предполагалось. Распад Советского Союза и переход к рыночной экономике в 1990-е годы стали серьезным испытанием: гиперинфляция, коллапс банковской системы, массовое распространение финансовых пирамид привели к масштабным потерям сбережений. Приватизационные ваучеры, задуманные как способ запуска рыночных отношений, на практике стали инструментом мошенничества. Данные события сформировали в массовом сознании представление о финансовых рынках как о среде, сопряженной с высокой степенью риска и ненадежности [5]. Период с начала 2000-х годов ознаменовался экономической стабилизацией, однако мировой кризис 2008 года вновь усилил склонность частных инвесторов к консервативным стратегиям. С 2010-х годов российская инвестиционная среда развивается в условиях чередующихся геополитических и экономических шоков. В ответ на нарастающую неопределенность частные инвесторы активизировали поиск инструментов сохранения и приумножения капитала, чему во многом способствовали рост цифровой инфраструктуры и широкая доступность финансовых онлайн-сервисов [6]. Хотя это и поспособствовало увеличению количества участников рынка, поведенческие паттерны, сформированные предыдущими десятилетиями, продолжают оказывать серьезное влияние на инвестиционные стратегии населения.

Современный российский частный инвестор – это сложный социально-психологический субъект, поведение которого фор-

мируется на пересечении экономических стимулов, институциональных ограничений и культурных ожиданий. В последние годы портрет российского розничного инвестора претерпел заметную трансформацию как количественно, так и качественно. Наблюдается устойчивая тенденция к росту количества физических лиц, вовлеченных в операции с ценными бумагами. По данным Московской биржи, с 2020 по 2024 годы число розничных инвесторов увеличилось более чем в 3,5 раза [7]. Этот скачок можно интерпретировать как следствие не только институционального стимулирования (введение ИИС, расширение линейки инвестиционных продуктов, развитие платформ и снижение барьеров входа), но и как поведенческую реакцию на отсутствие альтернатив сохранения стоимости денег в условиях высокой инфляционной и валютной волатильности.

Структурно портрет российского инвестора остается гендерно и возрастно асимметричным. Статистически преобладающую группу составляют мужчины в возрасте от 30 до 40 лет. Женщины представлены в меньшей степени, особенно в младших возрастных когортах, что может быть объяснено как традиционной ролью женщин в управлении «семейным бюджетом» с акцентом на сохранность, так и субъективной недооценкой собственной финансовой компетентности. Возрастная пирамида инвесторов демонстрирует сужение на обоих полюсах: молодежь до 20 лет имеет ограниченные ресурсы и доступ к финансовому рынку, тогда как лица старше 60 лет, несмотря на потенциально высокий интерес к доходным инструментам, проявляют низкую активность из-за высокого уровня неопределенности и предпочтения инструментов с гарантированной доходностью [8]. Типичный розничный портфель остается небольшим по объему: подавляющее большинство инвесторов управляют активами в диапазоне до 100 тысяч рублей. Столь низкий уровень капитализации инвестиционных счетов обуславливает ограниченные возможности для эффективной диверсификации и повышает чувствительность к краткосрочным колебаниям рынка. Даже среди более обеспеченных инвесторов распространена тенденция к избыточной концентрации активов, что свидетельствует о слабом усвоении принципов управления рисками и долгосрочного планирования [9].

Интерес к инструментам коллективного остается фрагментарным. Несмотря на широкую представленность этих продуктов на рынке и их потенциальную эффективность с точки зрения управления рисками,

большинство частных инвесторов отдают предпочтение индивидуальному подбору активов, часто руководствуясь личной интуицией, советами знакомых или медийными источниками [10]. Этот факт указывает на слабую встроенность института доверительного управления и опять же на преобладание краткосрочного, спекулятивного мотива в инвестиционном поведении. Результаты анализа также показывают, что частные инвесторы с более высоким уровнем диверсификации активов чаще прибегают к индивидуальным инвестиционным рекомендациям, используют автоматические стратегии и демонстрируют большую вовлеченность в образовательные и аналитические продукты брокеров [11]. Особенно это характерно для возрастной группы 30–40 лет, которой свойственны высокий интерес к инвестиционной активности и достаточный уровень цифровой грамотности [12].

Таким образом, российский частный инвестор формируется под влиянием множества разнонаправленных факторов, среди которых ключевыми выступают неравномерный уровень финансовой грамотности, культурная инерция, институциональные ограничения и поведенческие искажения. Результирующий образ – это инвестор, часто действующий интуитивно, склонный к консервативной стратегии в условиях неопределенности, но при этом подверженный эффекту толпы и переоценке своих возможностей в периоды рыночного оптимизма.

Иррациональность инвесторов не только увеличивает их индивидуальные риски, но и может способствовать общей непредсказуемости и неэффективности финансовых рынков. В связи с этим исследование методов, направленных на повышение эффективности инвестиционных решений, является важным научным и практическим вопросом. Одним из основных механизмов, способствующих принятию более рациональных и этичных инвестиционных решений, являются кодексы добросовестного поведения, устанавливающие стандарты открытости, честности и ответственности, которых должны придерживаться все участники рынка [13]. Соблюдение подобных стандартов создает доверительную среду, в которой инвесторы могут быть уверены в справедливости рыночных операций. Однако многие инвесторы не в полной мере понимают важность соблюдения этических стандартов или не осознают последствий их нарушения. В некоторых случаях рекомендации кодексов могут быть недостаточно четкими или неадекватно адаптированными к реалиям рынка. Участники могут интер-

претировать правила по-своему, из-за чего возникают дополнительные сложности для регуляторов в процессе разработки единых стандартов. В связи с этим вариантами решения поставленных проблем могут послужить, во-первых, усиление надзора и повышение полномочий регуляторов в целях снижения практик злоупотребления рынком, а также ужесточение законодательства в данной области; во-вторых, повышение качества финансового образования для всех участников рынка: включение в процедуры тестирования тем поведенческих финансов и регулярное ознакомление розничных инвесторов со стандартами поведения, объяснение им доступным языком последствий инсайдерской торговли и манипулирования рынком.

Иррациональное поведение и последующее принятие неэффективных инвестиционных решений во многом обусловлены неравной информированностью различных участников финансового рынка. Информационная асимметрия представляет собой объективную характеристику рыночной среды, возникающую вследствие ограниченного распределения значимой информации [14]. Поскольку исключить полностью асимметрию невозможно, способом ее ослабления может выступить разработка платформ, агрегирующих финансовую и нефинансовую информацию о рынке и его игроках (при этом необходимо и повышение доступности таких платформ для всех заинтересованных, в особенности для обучающихся по профильным специальностям). Также для этого нужно расширение требований по обязательному раскрытию нефинансовой информации рыночными игроками (например, о системе управления рисками, социальной ответственности, стратегиях долгосрочного роста и др.).

Помимо повышения информационной прозрачности, совершенствования нормативно-правовой и регуляторной базы, оптимизация поведения возможна только при работе над сглаживанием эмоциональных и когнитивных искажений самими инвесторами. Именно преодоление предвзятостей является главным в обеспечении стабильных и успешных инвестиционных результатов [14]. Самый важный шаг в преодолении когнитивных и эмоциональных искажений в процессе инвестирования – это признание игроком того, что эти искажения есть и у него, и у абсолютно всех участников рынка. В связи с этим необходимо не просто повышение грамотности, а постепенное изучение основ финансовой психологии всеми частными инвесторами. Серьезное повышение инвестором эф-

фективности принимаемых решений возможно через тренировку эмоционального интеллекта. Основной способ контроля эмоций – это умение вовремя их осознать и правильно интерпретировать, что часто невозможно при низком уровне такого интеллекта [15]. Инвесторы с развитой эмпатией лучше понимают эмоции и мотивации других участников рынка, что дает им возможность качественнее прогнозировать движения рынка. Повышение эмоционального интеллекта также способствует глубокому самоанализу и рефлексии. Наконец, люди с высоким уровнем эмоционального интеллекта способны ставить перед собой более реалистичные и достижимые цели, они более дисциплинированы и способны придерживаться своих планов, несмотря на краткосрочные колебания рынка.

Заключение

Проведенное исследование позволило установить, что поведение российских частных инвесторов в условиях экономической нестабильности формируется под воздействием комплекса психологических, культурных и социальных факторов, которые часто доминируют над рациональными экономическими мотивациями. Ключевыми детерминантами инвестиционного поведения выступают низкий уровень доверия к финансовым институтам, наследие негативного исторического опыта, фрагментарная финансовая грамотность и слабая институциональная встроенность этических стандартов.

Анализ портрета российского инвестора выявил выраженную возрастно-гендерную асимметрию, преобладание краткосрочных стратегий, низкий уровень диверсификации портфелей и поведенческие искажения, среди которых особенно устойчивыми оказались эффект толпы, импульсивность и избыточная самоуверенность. Было установлено, что инвесторы с более высоким уровнем цифровой и финансовой компетентности чаще прибегают к индивидуальному планированию, используют аналитические инструменты и демонстрируют большую эмоциональную устойчивость.

Выявленные особенности позволяют утверждать, что повышение активности розничных инвесторов невозможно без интеграции поведенческого подхода в регуляторные практики, образовательные программы и инфраструктуру инвестиционных платформ. Повышение осознанности, эмоционального интеллекта и критического восприятия информации является важнейшим условием формирования высокой инвестиционной культуры в России.

Список литературы

1. Алехин Б.И. Поведенческие финансы: учебник и практикум для вузов. М.: Юрайт, 2025. 182 с. ISBN 978-5-534-10572-8.
2. Богатырев С.Ю. Поведенческие финансы: учебное пособие. М.: Прометей, 2018. 210 с. ISBN 978-5-907003-55-2.
3. Мартыненко Н.Н., Тазабаева К.Т., Заболотная И.Н. Фондовые рынки Европы и Азии: проблемы и потенциал развития в условиях нестабильной экономики // Финансовые рынки и банки. 2023. № 6. С. 165-173. EDN: MIXUKJ.
4. Степанов Г.В. Эмпирический анализ развития финансовых рынков: тенденции, риски и перспективы // Финансовые рынки и банки. 2023. № 4. С. 102-108. EDN: GLVGEW.
5. Кротов Н.Н. История фондового рынка. Период беззакония (1988-1996). В 2-х книгах. М.: АНО «Экономическая летопись», 2021. 687 с. ISBN 978-5-903388-37-0, 978-5-903388-36-3.
6. Мищенко В.П. Особенности инвестиционного процесса в российской экономике на современном этапе // Инновации и инвестиции. 2023. № 10. С. 48-51. EDN: SHVLIS.
7. Официальный сайт Московской Биржи. Биржевые инструменты привлечения финансирования в регионы. [Электронный ресурс]. URL: <https://fs.moex.com/t/20794/7.pdf> (дата обращения: 14.03.2025).
8. Матвеева И.Ю. Кластеризация розничных инвесторов и структура портфеля по классам активов // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2023. № 4 (142). С. 180-184. EDN: FNMSQI.
9. Кашапова Э.Р. Поведение непрофессиональных розничных инвесторов на финансовом рынке: фокус-групповая дискуссия // Векторы благополучия: экономика и социум. Секция: Экономика и бизнес 2024. Т. 52. № 4. С. 186-198. DOI: 10.18799/26584956/2024/4/1929.
10. Файзуллин М.С. Сентимент и стадное поведение частных инвесторов: кластерный анализ российского фондового рынка // Финансовый журнал. 2024. Т. 16. № 4. С. 95-113. DOI: 10.31107/2075-1990-2024-4-95-113.
11. Колмаков В.В., Полякова А.Г., Поляков С.В. Обоснование подхода розничных инвесторов к формированию портфеля с точки зрения теории поведенческих финансов // Финансы: теория и практика. 2025. № 1. С. 133-145. DOI: 10.26794/2587-5671-2025-29-1-133-145.
12. Юдин И.Б. Социально-демографический портрет и ценностные установки пользователей инвестиционных приложений в России // Экономическая социология. 2024. Т. 25. № 2. С. 58-87. DOI: 10.17323/1726-3247-2024-2-58-87. EDN: BSDKQI.
13. Максимов Р.А. Аргументы в пользу гармонизации регулирования защиты прав розничных инвесторов на международных рынках финансовых услуг // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. 2023. № 8. С. 141-146. DOI: 10.23672/SAE.2023.87.88.013.
14. Ярош О.Б. Информационная асимметрия: теоретические воззрения и модели возникновения // Теоретическая экономика. 2023. № 1 (97). С. 63-73. DOI: 10.52957/22213260_2023_1_63. EDN: MLBTUV.
15. Савельева В.А. Эмоциональный интеллект и эмоциональные предвосхищения при принятии многоэтапных решений // Вестник Московского государственного областного университета. Серия: Психологические науки. 2023. № 2. С. 74-86. DOI: 10.18384/2310-7235-2023-2-74-86.

УДК 336.7
DOI**ПРОГНОЗИРУЯ РИСКИ, СТИМУЛИРУЯ ИННОВАЦИИ:
ПЕРЕОСМЫСЛЕНИЕ ЛИЦЕНЗИРОВАНИЯ
ФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В УСЛОВИЯХ
РАЗВИТИЯ В РОССИИ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ****Одинокова Т.Д., Шарапова Н.В.***ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический университет»,
Екатеринбург, e-mail: odinokovatd@usue.ru*

Цель исследования – выявление и анализ сложившихся в российской практике тенденций в системе лицензирования финансовых организаций и предложение мер, которые необходимо предпринять ее участникам в связи с переходом на новую модель лицензирования. В связи с этим предметом исследования выступают отношения, возникающие в процессе лицензирования финансовых организаций в условиях применения новых технологий и развития финансовых инноваций. Для достижения поставленной цели были использованы методы анализа, синтеза, обобщения, а также логический метод. В процессе проведения исследования авторами раскрыто лицензирование финансовых организаций в контексте разных позиций; определены особенности, ограничения и риски традиционной модели лицензирования; выделены тенденции в системе лицензирования финансовых организаций и определены новые подходы, которые базируются на двух основных аспектах: прогнозирование рисков и стимулирование инноваций; предложены практические рекомендации по переходу к новой модели лицензирования в России. Сделан вывод, что в условиях развития цифровой экономики обуславливается необходимость перехода на новую модель лицензирования финансовых организаций, чтобы создать благоприятную среду для внедрения финансовых инноваций и проводить регуляторные меры с учетом проактивного рискориентированного подхода.

Ключевые слова: финансовый сектор экономики, финансовый регулятор, рискориентированный подход к регулированию, лицензия, новые технологии, финансовые инновации, традиционная модель лицензирования

**PREDICTING RISKS, STIMULATING INNOVATION: RETHINKING
THE LICENSING OF FINANCIAL ORGANIZATIONS IN THE CONTEXT
OF THE DEVELOPMENT OF THE DIGITAL ECONOMY IN RUSSIA****Odinokova T.D., Sharapova N.V.***Ural State University of Economics, Yekaterinburg, e-mail: odinokovatd@usue.ru*

The purpose of the study: to identify and analysis of the trends in the licensing system of financial organizations that have developed in Russian practice and the proposal of measures that its participants need to take in connection with the transition to a new licensing model. In this regard, the subject of the study is the relations that arise in the process of licensing financial organizations in the context of the use of new technologies and the development of financial innovations. To achieve this goal, the methods of analysis, synthesis, generalization, as well as the logical method were used. In the course of the research, the authors revealed the licensing of financial organizations in the context of different positions; identified the features, limitations and risks of the traditional licensing model; highlighted trends in the licensing system of financial organizations and identified new approaches based on two main aspects: forecasting risks and stimulating innovation; suggested practical recommendations for the transition to a new licensing model in Russia. In conclusion, it is concluded that in the context of the development of the digital economy, it is necessary to switch to a new model of licensing financial organizations in order to create a favorable environment for the introduction of financial innovations and carry out regulatory measures taking into account a proactive risk-based approach.

Keywords: financial sector of the economy, Bank of Russia, risk-based approach to regulation, license, new technologies, financial innovations, traditional licensing model

Введение

Индустрия финансовых услуг переживает глубокую цифровую трансформацию, обусловленную технологическим прогрессом, меняющимися ожиданиями потребителей и изменениями в законодательстве [1, с. 319]. В этом контексте традиционные модели лицензирования финансовых организаций становятся все менее актуальными, поскольку, несмотря на ряд преимуществ, они сопряжены с су-

щественными ограничениями и рисками. Выявленные ограничения и риски, а также возрастающее влияние новых технологий и бизнес-моделей, меняющих финансовый ландшафт, требуют переосмысления и изменения традиционных подходов к регулированию финансовых рынков, в частности лицензирования по таким ключевым его направлениям, как гибкость и адаптивность текущей модели, прозрачность и предсказуемость правил, фокусирование на риско-

риентированном подходе и стимулирование инноваций. В связи с этим модернизация лицензирования финансовых организаций в цифровую эпоху – это не просто изменение формальных процедур, а существенная модификация парадигмы развития финансового сектора, гарантирующая его устойчивость, инновационность и конкурентоспособность в долгосрочной перспективе. При этом лицензирование должно учитывать интересы не только регулятора и соискателей лицензий (лицензиатов), но и потребителей финансовых услуг, обеспечивая финансовую безопасность, контроль и стимулируя предложение разнообразных, доступных и удобных финансовых продуктов и услуг. В результате будет создана более благоприятная и адаптивная среда для финансовых отношений.

Следовательно, становится очевидной потребность в проведении дополнительных исследований, которые помогут расширить понимание процессов в системе лицензирования финансовых организаций.

В связи с этим представляется целесообразным расширить исследование влияния изменений в лицензировании на интеграционные процессы финансового рынка, сфокусировавшись на анализе следующих аспектов: во-первых, ограничения и риски традиционной модели лицензирования финансовых организаций; во-вторых, роль регуляторов в обеспечении баланса между защитой интересов потребителей и стимулированием инноваций в финансовом секторе; и, в-третьих, разработку адаптивных механизмов регулирования, способных реагировать на быстро меняющиеся условия рынка и минимизировать риски для финансовой стабильности.

Цель исследования – выявить и проанализировать сложившиеся тенденции в системе лицензирования финансовых организаций и предложить меры, которые необходимо предпринять ее участникам в связи с переходом на новую модель лицензирования.

Материалы и методы исследования

Для достижения поставленной цели исследования был использован метод индукции, при котором на основании детального изучения ограничений и рисков традиционной модели лицензирования финансовых организаций были выявлены тенденции в подходах к регулированию, учитывающие особенности цифровых финансовых услуг. Применение логического метода, а также общепризнанных методов научного поиска и познания (диалектический, исторический, сравнительный) способствовало более глубокому пониманию происходящих

на финансовом рынке трансформационных процессов и позволило сформулировать предложения по переходу на новую модель лицензирования, сфокусированную на двух ключевых аспектах: прогнозировании рисков и стимулировании инноваций.

Исследование базируется на анализе научных публикаций, посвященных особенностям лицензирования финансовых организаций. Как показал анализ, ряд исследователей (C. Scott, B.E. Kocapев, H.C. Семенов, B. Eichengreen, M. Lanotte, M. Trapanese) в своих работах рассматривали проблемы лицензирования финансовых организаций в контексте различных аспектов, в частности специфики лицензирования отдельных сегментов рынка, вызовов, порождаемых FinTech, BigTech и платформенной экономикой (N. Pierri, Y. Timmer, I. Anagnostopoulos, F. Restoy, T.H. Зверькова), эффективности контрольно-надзорных полномочий регулятора в отношении нелицензированной деятельности, потенциала развития саморегулирования и его взаимодействия с государственным регулированием, перспективы формирования единого интегрированного финансового рынка, а также возможности для соискателей и обладателей лицензий по совмещению видов профессиональной деятельности на финансовом рынке, предлагая разнообразные подходы к совершенствованию регулирования. Так, F. Cortes, P. Lindner, Sh. Malik, M.A. Segoviano считают, что, поскольку структурные изменения в сфере финансового посредничества смещают акцент риска в небанковский финансовый сектор (НБФИ), всесторонняя оценка системного риска имеет ключевое значение [2] и требует, по мнению S. Aramonte, A. Schrimpf and H.S. Shin, пересмотра регулирования НБФИ и мер поддержки со стороны центральных банков [3].

В свою очередь, B. Eichengreen убежден, что эволюция финансовых рынков, порождающая новые организационные структуры и виды деятельности, требует расширения нормативного периметра действия финансового регулирования, поскольку инновации несут не только выгоды, но и риски, угрожающие интересам потребителей, целостности рынка и стабильности всей финансовой системы [4]. Авторы M. Lanotte и M. Trapanese утверждают, что необходима адаптация инструментов регулирования и надзора к новым рыночным явлениям, так как многие из них зачастую оказываются недостаточными для контроля над новыми игроками на рынке финансовых услуг, чья деятельность способна подрывать эффективность повседневного финансового

надзора [5]. В то же время И.Г. Горловская, проведя исследование государственного регулирования рынка ценных бумаг и банковской сферы, выявила тенденцию к унификации и стандартизации инструментов регулирования в условиях мегарегулирования финансовых рынков [6].

Следует отметить результаты исследования Т.Н. Зверьковой, которая сфокусировалась на изучении сущности и специфики функционирования структурированной рамочной среды, создаваемой финансовыми регуляторами, для продвижения инноваций и экспериментов на финансовом рынке, что позволило показать возможности выстраивания взаимовыгодных отношений между регулирующими органами и участниками рынка [7].

Однако многие из авторов не акцентировали достаточного внимания на взаимосвязи между изменениями в лицензировании и формированием интегрированного финансового рынка, а также на необходимости учета интересов потребителей финансовых услуг при разработке новых регуляторных механизмов.

В качестве информационной базы исследования использовались нормативно-правовые акты, в частности Федеральный закон «О лицензировании отдельных видов деятельности» № 99-ФЗ от 04.05.2011 [8] и Распоряжение Правительства Российской Федерации «Об утверждении Стратегии развития финансового рынка РФ до 2030 года» № 4355-р от 29.12.2022 [9].

Результаты исследования и их обсуждение

1. Раскрытие понятия «лицензирование финансовых организаций» в контексте разных позиций

В настоящее время лицензирование финансовых организаций можно рассматривать с разных позиций. Во-первых, с правовой точки зрения лицензирование финансовых организаций – деятельность лицензирующих органов, ориентированная на осуществление совокупности мероприятий по предоставлению лицензий, продлению срока действия лицензий в случае, если ограничение срока действия лицензий предусмотрено действующим законодательством, оценке соблюдения соискателем лицензии, лицензиатом лицензионных требований, приостановлению, возобновлению, прекращению действия и аннулированию лицензий, созданию и ведению реестра лицензий, формированию государственного информационного ресурса и предоставлению в установленном порядке информации

по вопросам лицензирования, а также надзору за экономическими субъектами по соблюдению правил лицензирования и привлечению к ответственности нарушителей этих правил [8]. При этом под лицензией в указанном законе понимается специальное разрешение на право осуществления юридическим лицом или индивидуальным предпринимателем конкретного вида деятельности (выполнения работ, оказания услуг, составляющих лицензируемый вид деятельности), которое подтверждается записью в реестре лицензий.

Как показала практика, законодатель устанавливает категории финансовых организаций, которые должны вести свою деятельность на основании лицензии, выданной уполномоченным государственным надзорным органом, а финансовые организации обязуются выполнять определенные требования на стадии как получения лицензии (например, достаточности капитала и резервов, наличие и уровень профессиональной подготовки специалистов и другие показатели), так и в процессе осуществления деятельности (уровень ликвидности, финансовой устойчивости и платежеспособности и т.д.), а также по ее завершению. Как результат, снижается риск появления на финансовом рынке ненадежных и недобросовестных игроков.

Во-вторых, с экономической точки зрения лицензирование финансовых организаций представляет собой способ регулирования финансового рынка, направленный на повышение стабильности, доверия и прозрачности отношений.

В этом контексте лицензирование включает процесс подачи заявок, позволяющий финансовому регулятору определять, кто может выходить на рынок (для конкретного вида деятельности, профессии) и что он может предложить потребителям (для продуктов); выдачу лицензии с условиями, которые позволяют осуществлять постоянный надзор за определенной группой лицензиатов с использованием определенных требований и правил; полномочия финансового регулятора по мониторингу деятельности лицензиатов, предусматривающие выполнение последними определенных обязанностей (например, периодически отчитываться перед финансовым регулятором); меры воздействия (различные санкции) финансового регулятора, содержащие более конкретные нормы, чем те, которые предусмотрены в общем законодательстве, в том числе санкции в виде отзыва лицензии, что в секторе, где лицензии являются обязательными, приведет к прекращению деятельности лицензиата.

Как результат, государство, используя лицензирование, защищает потребителей финансовых услуг от мошенничества, некомпетентности и финансовых пирамид (в том числе путем вменения обязанности вести открытую финансовую отчетность и предоставлять информацию о своих услугах); может контролировать качество предоставляемых финансовых услуг за счет стимулирования здоровой конкуренции на финансовом рынке; имеет возможность контролировать финансовые потоки и предотвратить возникновение финансовых кризисов путем оценки рисков, связанных с финансовой деятельностью; способствует стабильному развитию финансового рынка и финансовой системы за счет снижения риска банкротства финансовых организаций.

В-третьих, с практической точки зрения лицензирование финансовых организаций раскрывается как комплексный процесс, включающий в себя:

- 1) подготовку финансовой организацией пакета документов и подачу в Банк России заявки на получение лицензии;
- 2) получение лицензии после проверки достоверности представленных документов и их соответствия лицензионным требованиям;
- 3) соблюдение лицензиатом установленных требований и условий при выполнении лицензируемых видов деятельности;
- 4) устранение лицензиатом в случае выявления финансовым регулятором нарушения лицензионных требований и условий. В случае серьезных нарушений и при наличии достаточных оснований финансовый регулятор может приостановить действие лицензии и/или ее отозвать (аннулировать);
- 5) исполнение финансовой организацией принятых обязательств перед всеми участниками в случае завершения деятельности и отзыва лицензии.

В целом прохождение процедуры лицензирования требует от финансовых организаций соблюдения прозрачности в работе, ведения отчетности и предоставления информации о своей деятельности. Для успешного прохождения процедуры лицензирования от финансовой организации требуется четкое понимание не только формальных условий и требований для получения лицензии, но и рациональности действий и решений, направленных на их выполнение. Тем не менее получение лицензии подтверждает, что организация работает законно, имеет право предоставлять финансовые услуги и находится под надзором финансового регулятора, что повышает доверие потребителей финансовых услуг и привлекает новых клиентов и партнеров.

В-четвертых, лицензирование финансовых организаций с социальной точки зрения – это в первую очередь механизм, который содействует формированию благоприятных условий для развития финансовых отношений и увеличения доступности финансовых услуг для населения; во вторую очередь – одна из составляющих системы административно-правовых норм, направленных на защиту интересов потребителей финансовых услуг, предотвращения мошенничества, обеспечения прозрачности и социальной справедливости в финансовых операциях.

Таким образом, раскрытие лицензирования с разных точек зрения позволяет наиболее полно представить необходимость и значимость данного института в организации, регулировании и обеспечении эффективности отношений, складывающихся на финансовом рынке. И в этом контексте особое значение имеет модель лицензирования, которой придерживается финансовый регулятор.

2. Традиционная модель лицензирования финансовых организаций: ограничения и риски

На текущий момент регулирование финансовых организаций во многих странах основывается на традиционной модели лицензирования, которая характеризуется рядом недостатков и ограничений:

- 1) могут создаваться барьеры для входа новых игроков на рынок, что ограничивает конкуренцию и инновации;
- 2) требует от финансовых организаций значительных финансовых инвестиций по обеспечению соответствия требованиям финансового регулятора, включая найм юристов, бухгалтеров, специалистов по ИТ-безопасности и т.д.
- 3) сложность и длительность срока получения лицензии из-за бюрократических процедур и строгих требований;
- 4) негибкость и ограниченная адаптация, причинами которой выступают как отсутствие учета изменчивости рыночных условий и потребностей финансовых организаций, так и определение строгих правил и требований, которые ограничивают развитие новых технологий и бизнес-моделей, затрудняя выход на рынок новым игрокам;
- 5) недостаточная прозрачность и ограниченная подотчетность финансовых организаций, что затрудняет понимание требований и создает возможность для злоупотреблений, а также может увеличить риск ненадлежащего использования финансовых ресурсов и услуг;
- 6) некоторые случаи лицензирования могут быть неэффективными из-за корруп-

ции и несоответствия законодательству, что увеличивает риски для клиентов и финансовой стабильности [10, с. 9];

7) могут не учитывать глобальные аспекты и требования, что затрудняет сотрудничество и координацию между различными странами и регуляторами.

При этом традиционная модель лицензирования финансовых организаций сопряжена с определенными рисками, которые включают в себя:

1) риск сдерживания инноваций, основывающийся на высоких барьерах для входа на финансовый рынок для новых участников, особенно для FinTech стартапов [11; 12], которые могут предложить инновационные решения; сложности процесса лицензирования, что отпугивает разработчиков новых финансовых технологий в части как взаимодействия с традиционными финансовыми организациями, так и отказа от своих идей; отсутствии гибкости финансового регулятора в отношении к новым технологиям, что может замедлить внедрение инновационных финансовых услуг;

2) риск монополизации и ограничения конкуренции, который может возникнуть из-за ограниченного количества финансовых организаций и наличия высоких барьеров для входа новых игроков, как следствие, это влечет за собой более высокие цены и меньший выбор для потребителей;

3) риск недостаточной гибкости регулирования новых видов финансовых услуг [7], что может привести к возникновению «серых» зон в финансовом секторе, в рамках которых могут процветать недобросовестные игроки, и повлечь за собой риски не только для потребителей, но и для стабильности финансовой системы в целом;

4) риск негативного влияния на экономический рост, проявляющийся в нестабильности на финансовом рынке и снижении инвестиционной активности;

5) риск отставания от глобальных трендов в финансовом секторе, который может привести к потере российскими финансовыми организациями конкурентоспособности, упущению новых возможностей для развития их бизнеса, а также потере ими клиентов и занимаемой рыночной доли, что в итоге может негативно сказаться на их деятельности в будущем.

Анализ применения традиционной модели лицензирования выявил множество рисков, потенциально негативно влияющих на конкурентоспособность, операционную эффективность и адаптивность финансовых организаций к быстро меняющимся условиям рынка. Поэтому при разработке политики дальнейшего развития существу-

ющей или перехода на новую модель лицензирования регулятор должен учитывать выявленные риски, обеспечивая баланс между поддержанием стабильности и защитой потребителей, с одной стороны, и стимулированием инноваций и развития финансового сектора – с другой.

3. Тенденции в лицензировании финансовых организаций

Как показал анализ мировой и российской практики, в последние годы наблюдается тенденция к более гибким и прогрессивным подходам к лицензированию: финансовые регуляторы все больше сосредотачиваются на рисках, связанных с конкретными деятельностью, а не на традиционных формах организаций. Помимо этого, внедрение технологий в финансовую отрасль (FinTech) вызывает необходимость в пересмотре традиционных моделей лицензирования и развитии новых подходов, которые учитывают особенности цифровых финансовых услуг. В связи с этим можно выделить некоторые из основных тенденций в лицензировании финансовых организаций.

Во-первых, усиление контроля за лицензированием финансовых организаций, в частности требования более подробной отчетности, строгого соблюдения нормативных показателей и прозрачности деятельности.

Во-вторых, повышение требований к минимальному уровню капитала [13, с. 65] финансовых организаций с целью повышения их финансовой устойчивости и защиты интересов потребителей финансовых услуг.

В-третьих, ужесточение требований к управлению рисками, включая операционные, кредитные и рыночные риски, при этом акцент делается на разработке и внедрении эффективных систем управления рисками.

В-четвертых, усиление борьбы с отмыванием денег и финансированием терроризма и принятие мер для предотвращения этих преступных деяний.

В-пятых, стремление финансовых регуляторов удерживать под контролем все виды деятельности, осуществляемые на финансовом рынке, в том числе обусловленные внедрением цифровых услуг и технологий, кардинально меняющих облик финансового сектора.

Данные тенденции указывают на то, что лицензирование финансовых организаций становится все более сложным и требует от финансовых регуляторов выработки адаптивных подходов к регулированию, комплаенс-контролю и надзору, включая разработку для соискателей лицензий и лицензиатов

более высоких стандартов и нормативов по обеспечению финансовой устойчивости и защиты интересов клиентов [7, с. 20].

4. Новые подходы к лицензированию: прогнозирование рисков и стимулирование инноваций

Разнообразие поставщиков финансовых услуг и бизнес-моделей в некоторых случаях требует расширения границ регулирования. В частности, платежи, займы и услуги по привлечению депозитов могут предоставляться специализированными поставщиками платежных услуг (финтех), платформами электронной коммерции (Big Technics) и другими небанковскими учреждениями.

Растущее значение небанковских компаний, занимающихся финансовыми технологиями, требует от властей переосмысления границ периметра финансового регулирования. И сегодня существует опасность, что с появлением новых продуктов, процессов и взаимодействий возникнут новые угрозы для финансовой стабильности [4, с. 41]. Поэтому важно, чтобы регулирующие органы разработали подходы для обеспечения равных условий и установили четкие требования к лицензированию. Однако на практике расширение границ регулирования оказывается сложной задачей. Например, для новых субъектов финансового регулирования могут потребоваться законодательные изменения, которые ими могут быть сочтены спорными, поскольку граница между регулируемой и нерегулируемой деятельностью не всегда является четкой и может вызвать сопротивление со стороны таких влиятельных структур, как крупные технологические компании.

Соответственно, регулирование должно быть нейтральным, гибким, соразмерным и ориентированным на будущее. Поэтому правила следует разрабатывать с учетом рисков для финансовой стабильности, а не юридической формы, чтобы обеспечить устойчивость финансовых учреждений и платежных систем. К аналогичным видам деятельности и аналогичным рискам, в принципе, следует относиться одинаково, независимо от участника рынка, базовой технологии или метода предоставления услуги. В этом контексте подход к регулированию, основанный исключительно на деятельности, может оказаться недостаточным, поскольку границы между поднадзорными и ненадзорными организациями размываются из-за цифровой трансформации, а это означает, что могут возникнуть новые риски – например, в области информационных технологий. Как следствие, бизнес-моде-

ли подвергаются все большему давлению. В связи с этим «подход к регулированию и надзору на основе юридических лиц важен там, где финансовая стабильность и надежность финансовых и платежных систем играют ключевую роль» [12; 14]. Так, платформы, задействованные в предоставлении финансовых услуг, быстро развиваются и приобретают системную значимость. Поэтому крупных поставщиков облачных услуг, возможно, потребуется отнести к системно значимым инфраструктурам и подвергнуть их более строгим формам регулирования и надзора [5, с. 30–31].

Кроме того, новые и быстро меняющиеся бизнес-модели и процессы также создают риски, которые весьма трудно отслеживать и количественно оценивать [14]. Так, по мере роста числа сторон, работающих через цифровые платформы, а вместе с ними и объемов и разнообразия данных, будет расти ценность этого ресурса для сторон в сети. Как следствие, будут расти и риски концентрации в сфере предоставления услуг, распределения и передачи данных, что потребует от финансовых регуляторов разработки новых правил надзора за звеньями цепочки создания стоимости, новых правил распределения и новых гарантий безопасности персональных данных потребителей финансовых услуг.

В связи с этим авторы считают, что современный мир финансовых услуг требует переосмысления традиционных методов лицензирования финансовых организаций, поэтому новые подходы к процедуре его проведения должны акцентироваться на двух ключевых аспектах: прогнозировании рисков и стимулировании инноваций.

Прогнозирование рисков предполагает фокусирование финансового регулятора на четырех составляющих:

1) использование больших данных о деятельности финансовых организаций, анализ которых позволяет выявлять скрытые риски, проводить систематическую оценку уязвимостей и прогнозировать будущие проблемы. Например, алгоритмы машинного обучения и искусственного интеллекта могут помочь выявить нестандартные паттерны и аномалии в данных, которые могут указать на потенциальные риски;

2) моделирование и сценарии, которые применяются как методы для прогнозирования влияния различных событий и тенденций на финансовые организации и финансовую систему в целом, а также «для выявления, оценки и прогнозирования потенциальных рисков на рынке» [15, с. 2], что позволяет регуляторам разрабатывать более эффективные и проактивные меры регулирования;

3) профилактическая регуляция, направленная на предупреждение рисков, к которой финансовые регуляторы многих стран стали переходить с ретроспективного регулирования (реагирование на уже произошедшие проблемы), тем самым уменьшив влияние финансовых кризисов и повысив устойчивость финансовой системы;

4) индивидуальный подход в лицензировании, учитывающий специфику каждой финансовой организации, ее уровень риска и бизнес-модель, а также характеристики ее финансовых продуктов. Как следствие, создается более гибкая и адаптивная система регулирования.

Организация лицензирования финансовых организаций с учетом стимулирования инноваций, позволяющих развивать новые технологии и бизнес-модели, предполагает применение таких мер, как:

1) «песочницы» для инноваций, то есть создание регулируемых зон, где финансовые организации могут тестировать новые технологии и бизнес-модели с минимальными рисками, что позволяет продвигать инновации в финансовой сфере и создавать новые продукты и услуги. «Сами по себе “регулятивные песочницы” в том виде, в каком они организованы в большинстве стран, обычно слишком ограничены по объему и масштабу, чтобы способствовать дальнейшим значимым инновациям. Немногочисленные опубликованные данные свидетельствуют о том, что до сих пор песочницы использовались относительно очень немногими Fintech-компаниями, потому-то правила “песочниц” часто требуют от регулирующих органов оценки того, имеется ли новизна в технологии, способствует ли продукт или услуга стабильности рынка, прозрачности и защите потребителей» [7, с. 22];

2) упрощенные процедуры лицензирования позволяют снизить барьеры для входа на финансовый рынок для новых игроков и инновационных компаний. Как следствие, это позволяет увеличить конкуренцию и стимулировать развитие финансовых технологий;

3) модульные лицензии, введение которых позволяет финансовым организациям получать разрешение на осуществление определенных видов деятельности, не требуя полной лицензии. Данная мера позволяет сделать лицензирование более гибким и адаптивным к изменениям на рынке;

4) совместное регулирование, которое возможно при создании платформы для взаимодействия между регулятором и финансовыми организациями с целью обсуждения новых технологий и разработки эффективных регуляторных рамок. «Например, го-

товность регулирующих органов внедрять изменения в культуру и согласовывать технологические достижения с нормативными актами, вероятно, может привести к достижению многих желаемых результатов. Такие результаты варьируются от достижения упорядоченного роста рынка до дальнейшего укрепления системной стабильности и восстановления доверия к финансовой системе» [11, с. 8];

5) учет устойчивого развития в системе лицензирования, включающий оценку влияния деятельности финансовой организации на окружающую среду, социальную справедливость и управление рисками устойчивого развития, а также поощрение финансирования проектов, направленных на решение глобальных проблем, таких как изменение климата, социальное неравенство и недостаток доступа к финансовым услугам.

Таким образом, применение этих подходов позволит сформировать более эффективную, гибкую и адаптивную систему лицензирования финансовых организаций, способствующую развитию инноваций, укреплению устойчивости финансовой системы и увеличению роли финансовых организаций в решении глобальных проблем. Поэтому реформирование системы лицензирования – это задача, требующая комплексного подхода, объединяющего усилия всех участников финансового рынка, включая финансового регулятора, финансовых организаций, технологических компаний и потребителей услуг. Авторы считают, что только совместная работа позволит сформировать современную и устойчивую финансовую систему, соответствующую вызовам XXI в.

5. Практические рекомендации по переходу к новой модели лицензирования в России: особенности правового поля и адаптации к национальным стандартам

В динамично меняющейся среде финансовый сектор России нуждается в стратегии, которая будет более эффективно сочетать инновации и управление рисками. При этом гибкость и адаптивность должны стать ключевыми факторами для успешного преодоления быстрых изменений. Только такой баланс позволит российскому финансовому сектору реагировать на новые вызовы, гарантируя стабильность экономики на пути к устойчивому цифровому будущему. В связи с этим переход к новой модели лицензирования должен реализовываться по следующим направлениям:

1. Использование технологий и данных, во-первых, для стимулирования инноваций и улучшение открытой конкуренции (путем

стимулирования появления новых игроков, повышения гибкости для действующих игроков), открытой инфраструктуры (путем повышения эффективности и доступности существующей инфраструктуры, поддержки цифровых финансовых услуг и процессов, разработки и внедрения механизмов финансовых гарантий) и открытых данных (путем продвижения политики финансовой деятельности, поддержки связи и более эффективного использования данных на микроуровне); во-вторых, для упрощения, автоматизации и повышения эффективности процедур лицензирования в финансовом секторе. Данный процесс включает в себя как использование программного обеспечения для управления лицензиями, так и применение блокчейн-технологий, искусственного интеллекта и других инновационных решений. Лицензирование финансовых организаций с использованием технологий должно строиться на таких принципах, как адаптивность, прозрачность, инновационность, клиентоцентричность, рискориентированный подход, проверяемость и контроль, а также сотрудничества между регулятором и соискателями лицензий.

Несмотря на то, что лицензирование финансовых организаций с использованием технологий сопряжено с рядом вызовов и рисков, оно акцентирует внимание на гибкости, инновациях и прозрачности, что позволяет более эффективно реагировать на изменения рынка и потребности клиентов. В то время как традиционная модель лицензирования более консервативна и ориентирована на соблюдение установленных норм и правил.

2. Управление процессом устойчивого развития, особенно в части вопроса связи с окружающей средой, который быстро набирает популярность в последние годы. Как следствие, российский финансовый сектор должен включить экологические соображения в свои оценки «рисков, связанных с окружающей средой, обществом и корпоративным управлением (ESG-рисков)» [9], и разработки мер по их преодолению. Другим важным аспектом является политика, которая должна обеспечивать равный доступ к финансовым услугам для всех потребителей, независимо от их географического положения, социального статуса, уровня дохода или других характеристик, что поможет им адаптироваться к новым глобальным тенденциям, и должна включать такие меры, как продвижение финансовых продуктов для поддержки перехода, разработка стандартизации финансовых услуг, установление стандартов раскрытия информации, разработка ком-

плекса стимулов и мотиваций, наращивание потенциала трудовых ресурсов финансового сектора – в части экологической устойчивости; повышение финансовой грамотности и компетенции, обеспечение ответственной практики кредитования, содействие развитию комплексного подхода к управлению финансовыми рисками населения – в части финансового благополучия домохозяйств.

3. Управление трансформацией от стабильности к устойчивости, в рамках которого необходимо принять более гибкий подход к надзору, позволяющему поставщикам финансовых услуг адаптироваться, внедрять инновации и эффективно управлять новыми типами рисков. Для обеспечения своевременного и эффективного надзора за возникающими рисками необходимо: ограничить использование цифровых активов в качестве средства платежа; усилить надзор за финансовыми группами коммерческих банков; установить стандарты надзора за информационно-технологическими и киберрисками; перейти от функционального регулирования к регулированию на основе организационной структуры, что повысит эффективность контроля финансовой устойчивости; усилить надзор за финансовыми экосистемами, объединяющими финансовые услуги с другими продуктами и сервисами на единой онлайн-платформе. Благодаря платформизации финансовых услуг формируются новые партнерские отношения и появляются новые формы финансовой деятельности, которые требуют особого внимания надзорных органов.

К настоящему времени Банк России предпринял шаги по совершенствованию лицензирования на финансовом рынке, в частности проведен анализ текущей ситуации, включающий оценку выданных лицензий, требований к заявителям и соответствия выданных лицензий современным реалиям финансового рынка. Параллельно изучались международные практики лицензирования, на основе чего Банк России предложил инициативы по улучшению доступа на рынок для организаций, предоставляющих финансовые услуги [16]. В настоящее время эти инициативы обсуждаются.

В дальнейшем для успешной реализации инициатив Банку России необходим детальный план перехода, в котором будут определены конкретные сроки, ответственные лица, бюджет и ключевые этапы с учетом потенциальных рисков и мер по их предотвращению. Помимо этого, данный план должен включать систему мониторинга процесса, механизмы корректировки

в случае отклонений от намеченного графика, а также критерии оценки эффективности реализации инициатив, что позволит обеспечить прозрачность и контролируемость всего процесса, а также оперативно реагировать на возникающие проблемы и корректировать стратегию при необходимости.

Выводы

На основе проведенного исследования можно выделить два ключевых вывода. Первый относится к сущности лицензирования как инструмента государственного регулирования деятельности финансовых организаций на практике, а второй касается темы, обозначенной в заголовке данного исследования.

1. Несмотря на текущие вызовы и проблемы в развитии финансового рынка, значимость системы лицензирования не только не снижается, а, наоборот, увеличивается, поскольку развитие и применение новых технологий, моделей ведения бизнеса и финансовых инноваций значительно меняют его ландшафт.

2. В целом происходящие на финансовом рынке трансформационные процессы меняют подход финансовых регуляторов к лицензированию, как следствие, это обуславливает необходимость переосмысления его роли, применяемых методов и инструментария, а также возможных последствий финансового регулирования. Поскольку от того, кто из игроков будет допущен на финансовый рынок, какие к ним будут предъявляться требования и какие возможности/ограничения им будут определены в рамках лицензионных условий и требований, будут зависеть не только количественные и качественные характеристики финансовых организаций и предлагаемых ими финансовых продуктов и услуг, но и финансовая стабильность и устойчивость финансового сектора экономики. Именно адаптивность к различным типам финансовых посредников, понятность, прозрачность и низкозатратность процедуры получения лицензий будут способствовать привлечению инновационных решений в финансовую сферу, а осуществление регуляторных мер должно включать как оценку рисков, так и возможностей, связанных с новыми технологиями. Понимание потенциальных выгод от инноваций может помочь сбалансировать подходы к регулированию. Следовательно, новые подходы к лицензированию финансовых организаций должны фокусироваться на двух ключевых аспектах: прогнозировании рисков и стимулировании инноваций. При этом немаловажное значение имеет

вопрос, посвященный взаимоотношениям финансового регулятора с соискателями лицензий, в том числе построенным с использованием прорывных инноваций, которые могут повысить эффективность регулирования и надзора и улучшить репутацию отрасли финансовых услуг.

Эти выводы и предложения могут помочь создать более эффективную и адаптивную систему лицензирования финансовых посредников, способствующую развитию финансового сектора и защите интересов потребителей. Как следствие, вопросы, затронутые в данном исследовании, требуют дальнейшего изучения в части исследования новых возможностей и рисков лицензирования, а также оценки эффективности перехода на новую модель лицензирования.

Список литературы

1. Jowarder R.A. Navigating digital transformation in financial services: Strategic management: concepts and cases for sustainable growth and innovation // *World Journal of Advanced Engineering Technology and Sciences*. 2024. № 13. P. 319–329. DOI: 10.30574/wjaets.2024.13.1.0420.
2. Cortes F., Lindner P., Malik Sh., Segoviano M.A. A Comprehensive Multi-Sector Tool for Analysis of Systemic Risk and Interconnectedness (SyRIN). IMF Working Paper WP/18/14, International Monetary Fund, 2018. 52 p. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.imf.org/~media/Files/Publications/WP/2018/wp1814.ashx> (дата обращения: 04.03.2025).
3. Aramonte S., Schrimpf A., Shin H.S. Non-bank financial intermediaries and financial stability. 2022. 50 p. [Электронный ресурс]. URL: <https://ssrn.com/abstract=3952551> (дата обращения: 04.03.2025). DOI: 10.2139/ssrn.3952551.
4. Eichengreen B. Financial regulation in the age of the platform economy // *Journal of Banking Regulation*. 2023. Vol. 24. P. 40–50. DOI: 10.1057/s41261-021-00187-9.
5. Lanotte M., Trapanese M. Financial intermediation and new technology: theoretical and regulatory implications of digital financial markets // *Bank of Italy, Occasional Papers Series*. 2023. № 758. [Электронный ресурс]. URL: https://www.bancaditalia.it/pubblicazioni/qef/2023-0758/QEF_758_23.pdf (дата обращения: 26.03.2025). DOI: 10.2139/ssrn.4464132.
6. Горловская И.Г. Развитие инструментария регулирования профессиональной деятельности на рынке ценных бумаг в условиях мегарегулирования российских финансовых рынков // *Вестник Омского университета. Серия «Экономика»*. 2018. № 4 (64). С. 23–33. DOI: 10.25513/1812-3988.2018.4.23-33.
7. Зверькова Т.Н. Regtech: достижение баланса между регулированием и инновациями // *Азимут научных исследований: экономика и управление*. 2022. № 1 (38). С. 20–25. URL: <https://landraileiu.ru/wp-content/uploads/2023/04/ANI-EU-2022-1.pdf> (дата обращения: 06.03.2025). DOI: 10.57145/27128482-2022-11-01-04.
8. Федеральный закон «О лицензировании отдельных видов деятельности» № 99-ФЗ от 04.05.2011 [Электронный ресурс]. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_113658/4f41fe599ce341751e4e34dc50a4b676674c1416/ (дата обращения: 30.03.2025).
9. Распоряжение Правительства РФ «Об утверждении Стратегии развития финансового рынка РФ до 2030 года» № 4355-р от 29.12.2022 [Электронный ресурс]. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_436693/da2240f4f7cb373112b57155f1811c73e49e628/ (дата обращения: 30.03.2025).

10. Scott C. Licensing as a Tool of Regulation and Governance // *CASES Journal of Law*. 2014. № 36. P. 35–45. URL: <https://researchrepository.ucd.ie/server/api/core/bitstreams/11f86c58-c8f0-479c-a3df-93880d7fbf95/content> (дата обращения: 30.03.2025).
11. Anagnostopoulos I. Fintech and regtech: Impact on regulators and banks // *Journal of Economics and Business*. 2018. № 100. P. 7–25. DOI: 10.1016/J.JECONBUS.2018.07.003.
12. Restoy F. Fintech Regulation: How to Achieve a Level Playing Field. [Basel] // Financial Stability Institute, Bank for International Settlements. 2021. 23 p. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.econbiz.de/Record/fintech-regulation-how-to-achieve-a-level-playing-field-restoy-fernando/10012436897> (дата обращения: 30.03.2025). ISSN 1020-9999.
13. Косарев В.Е., Семенов Н.С. Лицензирование коммерческих банков РФ как инструмент регулирования банковской системы – взгляд из сегодняшних реалий // Финансовые рынки и банки. 2021. № 4. С. 63–70. URL: <https://finmarketbank.ru/upload/iblock/be7/15h690ww4jrfjgkcnegeeoqmr557femy/%E2%84%964%202021.pdf> (дата обращения: 30.03.2025).
14. Pierri N., Timmer Y. Tech in fin before FinTech: Blessing or curse for financial stability? // IMF Working Paper. 2020. № 20/14. DOI: 10.5089/9781513519258.001.
15. Xu J., Xu K., Wang Y., Shen Q., and Li R. A K-means Algorithm for Financial Market Risk Forecasting // CoRR. 2024. abs/2405.13076. URL: <https://arxiv.org/pdf/2405.13076> (дата обращения: 06.03.2025).
16. Совмещение видов деятельности на финансовом рынке: доклад для общественных консультаций. М.: Центральный банк Российской Федерации, 2021. [Электронный ресурс]. URL: https://cbr.ru/Content/Document/File/124956/Consultation_Paper_24082021.pdf (дата обращения: 28.03.2025).

УДК 336.6
DOI**МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ
ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ****Пименова Е.М.***ФГБОУ ВО «Самарский государственный экономический университет», Самара,
e-mail: pimenova-elena@rambler.ru*

Основная цель статьи – разработка алгоритма проведения оценки и оформления результатов анализа финансовой устойчивости предприятия в современных условиях хозяйствования. При написании статьи использовались методы общенаучного теоретического исследования и комплексного изучения, а также использовались количественные методы расчета финансовых коэффициентов. В начале исследования были рассмотрены три основных подхода к оценке финансовой устойчивости предприятия, существующие в экономической литературе; после уточнения достоинств и недостатков каждого из них в основу дальнейших рассуждений был взят второй подход (раскрытие с помощью анализа структуры капитала). Далее были перечислены методы, используемые различными экономистами в рамках проведения оценки финансовой устойчивости. В ходе рассуждений были отобраны два метода (анализ обеспеченности запасов источниками финансирования и коэффициентный метод), которые позволили разработать авторский алгоритм анализа финансовой устойчивости; он позволяет определить тип устойчивости (с разбиением неустойчивого состояния на два подтипа), а затем уточнить и углубить полученную оценку с помощью относительных показателей (при этом был проведен их отбор для сокращения количества и избежания дублирования). Автор считает, что результаты полученной оценки финансовой устойчивости необходимо оформлять в четкой последовательности, что позволит выявить слабые места организации и определить направления повышения устойчивости функционирования предприятия, что особо актуально в современных условиях рынка России. Статья заинтересует экономистов, менеджеров, аудиторов и студентов экономических специальностей.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, метод оценки, абсолютные показатели, относительные показатели, коэффициентный метод, трехкомпонентный показатель, источники покрытия запасов

**METHODOLOGICAL APPROACHES TO ASSESSING
THE FINANCIAL STABILITY OF ENTERPRISE****Pimenova E.M.***Samara State University of Economics, Samara, e-mail: pimenova-elena@rambler.ru*

The main purpose of the article is to develop an algorithm for evaluating and processing the results of an analysis of the financial stability of an enterprise in modern business conditions. When writing the article, methods of general scientific theoretical research and comprehensive study were used, as well as quantitative methods for calculating financial coefficients. At the beginning of the study, three main approaches to assessing the financial stability of an enterprise that exist in the economic literature were considered; After clarifying the advantages and disadvantages of each of them, the second approach (disclosure by analyzing the capital structure) was used as the basis for further discussion. The following were the methods used by various economists in the framework of financial stability assessment. In the course of the discussion, two methods were selected (analysis of the availability of reserves with sources of financing and the coefficient method), which allowed us to develop the author's algorithm for analyzing financial stability; It allows you to determine the type of stability (by dividing the unstable state into two subtypes), and then refine and deepen the assessment using relative indicators (while selecting them to reduce the number and avoid duplication). The author believes that the results of the financial stability assessment should be presented in a clear sequence, which will identify the weaknesses of the organization and identify ways to increase the sustainability of the enterprise, which is especially important in the modern conditions of the Russian market. The article will be of interest to economists, managers, auditors, and students of economics.

Keywords: financial stability, valuation method, absolute indicators, relative indicators, coefficient method, three-component indicator, sources of inventory coverage

Введение

Финансово устойчивое предприятие – это субъект хозяйствования, работающий бесперебойно; способный противостоять негативному воздействию внешней среды; не несущий убытков; обладающий признаками платежеспособности и ликвидности в перспективе. Для поддержания стабильности функционирования предприятия его управленческий персонал должен постоянно проводить оценку финансовой устойчивости

компании, что позволяет своевременно выявить негативные изменения и провести соответствующие антикризисные мероприятия. Только в этом случае деятельность коммерческой организации будет базироваться на прочном финансовом фундаменте, что обеспечит ее устойчивый рост в обозримом будущем.

Цель исследования – разработка алгоритма проведения оценки и оформления результатов анализа финансовой устойчивости предприятия в современных условиях хозяйствования.

Материалы и методы исследования

Теоретико-методологическую базу исследования составили публикации российских и зарубежных экономистов в области оценки финансовой устойчивости предприятия. При проведении исследования в рамках логического и системного подхода были использованы методы общенаучного теоретического исследования и комплексного изучения, а также использовались количественные методы расчета финансовых коэффициентов.

Результаты исследования и их обсуждение

Финансовая устойчивость – это экономическая категория, представляющая собой емкий, концентрированный показатель, который отражает степень целесообразности и безопасности инвестирования средств в компанию. Исследование экономической литературы, проведенное автором данной статьи, позволило выделить три основных подхода к оценке финансовой устойчивости предприятия (рис. 1).

Сторонники первого подхода (А.Л. Болтава, В.А. Будтуева, В.А. Романова [1, с. 36], Г.З. Тищенко, Т.В. Боровикова [2, с. 73], И.В. Баранова, М.А. Власенко, Е.А. Побережец [3, с. 95] и др.) считают, что устойчивость характеризуется наличием финансовых ресурсов для своевременного погашения обязательств предприятия, и предлагают оценивать устойчивость как с помощью абсолютных (величины собственного капитала, прибыли и др.), так и с помощью относительных показателей (рентабельность активов и капитала). Недостаток данного подхода: перечисленные показатели применяются только в краткосрочном и среднесрочном периоде, поэтому не отражают связь предприятия с внешнеэкономической средой и не характеризуют его стратегическое развитие.

Третий подход прослеживается в работах В.А. Теплицкого, А.М. Перфиловой [4, с. 55–56], Н.К. Васильевой, Е.В. Сидорчуковой, А.А. Вакуленко, А.А. Саловой [5, с. 93] и других экономистов, но в практической деятельности российских предприятий используется реже всего: для построения корреляционно-регрессивных моделей факторных взаимосвязей необходим значительный массив исходной информации (а она в современных условиях зачастую конфиденциальна) и большой объем проводимых вычислений.

К числу приверженцев второго подхода относятся И.В. Зуккель, И.А. Заярная [6], Т.В. Ялова [7, с. 182] и другие экономисты. В рамках данного подхода устойчивость в основном определяют в результате оценки структуры капитала предприятия. Для этого рассчитываются различные финансовые коэффициенты, с помощью которых можно проанализировать степень зависимости компании от внешних источников финансирования как в текущий момент времени, так и в перспективе [8, с. 340]. Автор настоящей статьи считает данный подход к оценке устойчивости отражающим различные стороны деятельности предприятия, все реалии современного российского рынка и берет его за основу дальнейших рассуждений.

В экономической литературе к основным методам, применяемым для оценки финансовой устойчивости предприятия, относят: анализ обеспеченности запасов источниками финансирования; коэффициентный метод; балансовый метод; метод рейтинговой оценки; расчет стоимости чистых активов; матричный метод; когнитивный анализ; интегральный метод; диагностика финансовых рисков; модели финансирования оборотных активов [5, с. 91].

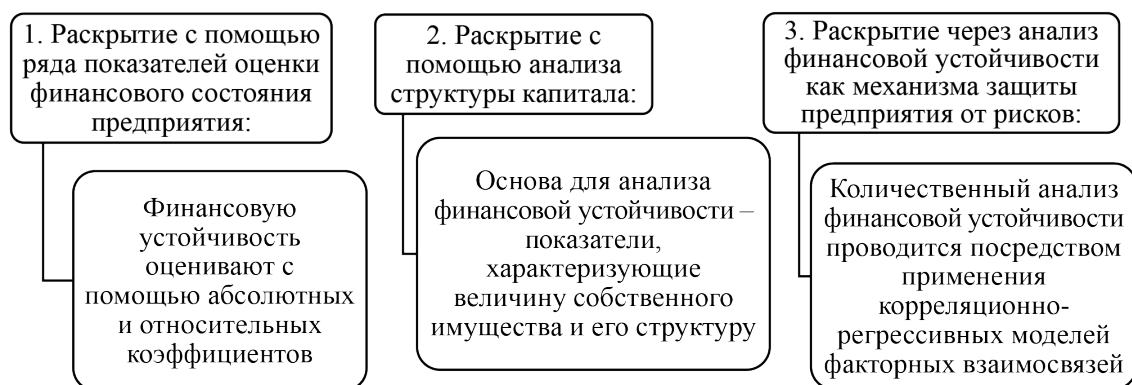


Рис. 1. Различные подходы к оценке финансовой устойчивости предприятия, существующие в отечественной экономической литературе
Источник: составлено автором

По мнению автора данной статьи, такое разнообразие методических инструментов оценки финансовой устойчивости предприятия не оправдывает себя. Различные аналитики при проведении анализа устойчивости функционирования различных предприятий используют различные методики, что значительно затрудняет временные сопоставления, не дает возможности провести сравнение результатов работы организаций даже внутри одной отрасли. Кроме того, спорно отнесение к методам оценки финансовой устойчивости расчета стоимости чистых активов, ведь этот показатель является характеристикой не устойчивости, а платежеспособности, а эти два термина отождествлять нельзя (платежеспособность характеризует финансовое состояние предприятия в текущий момент времени, а финансовая устойчивость – в долгосрочной перспективе). Балансовый метод также более применим к оценке платежеспособности. Когнитивный анализ и матричный метод используются аналитиками на практике крайне редко, так как предполагают наличие большого массива информации и значительного количества вычислений. Собственный опыт аналитической работы позволяет автору выделить два основных метода оценки устойчивости предприятия: анализ обеспеченности запасов источниками финансирования (абсолютные показатели) и коэффицентный метод (относительные показатели). Преимущества данных методов: простота расчета показателей и их экономической интерпретации; доступность ис-

ходных данных (форма 1 «Бухгалтерский баланс»); возможность пространственно-временных сопоставлений. Недостаток: статичность рассчитываемых показателей (форма 1 содержит информацию на определенные даты, промежуточные изменения величин в ней не отражаются).

В своих дальнейших рассуждениях автор предлагает оценивать устойчивость с помощью системы абсолютных и относительных показателей. С помощью абсолютных показателей осуществляется оценка обеспеченности запасов источниками средств их формирования, на основе чего формируется трехкомпонентный показатель и определяется тип устойчивости, который дает качественную характеристику финансового состояния предприятия в определенных экономических условиях. Для получения количественной характеристики следует рассчитать относительные показатели [9, с. 161]. Преимущества их использования: дают возможность для сравнения; не содержат в себе инфляционную составляющую; более наглядны для восприятия; для них определены нормативные ограничения, что позволяет получить более четкую оценку. Таким образом, анализ устойчивости с использованием абсолютных и относительных показателей, по мнению автора данной статьи, будет достоверно и комплексно отражать реальное состояние дел на предприятии. Исходя из представленных суждений рекомендуется проводить анализ финансовой устойчивости предприятия по алгоритму, представленному автором данной статьи на рис. 2.

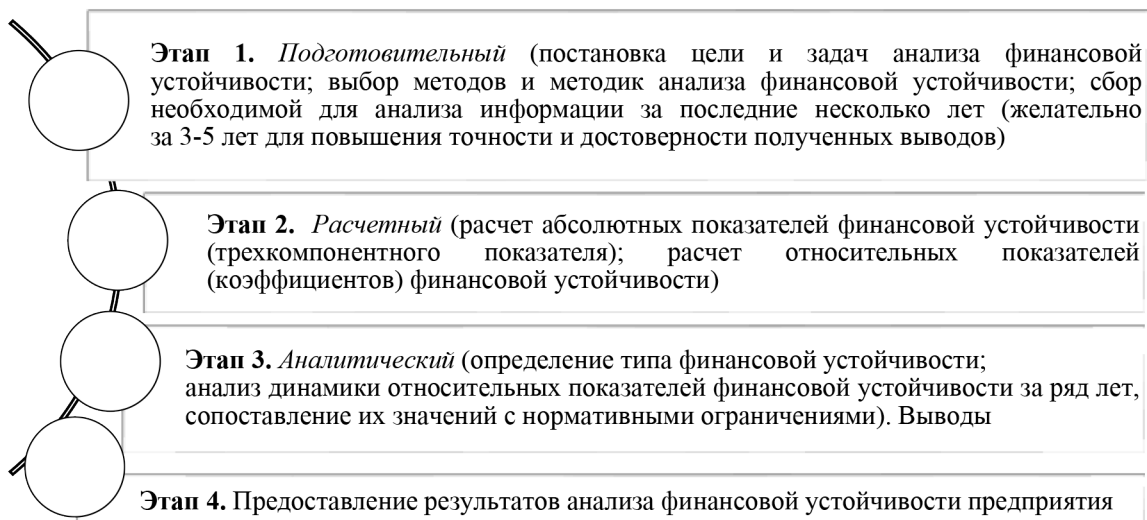


Рис. 2. Предлагаемый алгоритм проведения анализа финансовой устойчивости предприятия в современных условиях хозяйствования
Источник: составлено автором

Исследование показало отсутствие в экономической литературе общепринятой точки зрения по вопросу определения типа финансовой устойчивости. Г.З. Тищенко, Т.В. Боровикова в своих работах выделяют три типа устойчивости [2, с. 71] (низкая, удовлетворительная, высокая). И.В. Зуккель, И.А. Заярная рассматривают четыре типа [6] (абсолютная устойчивость; нормальное устойчивое финансовое состояние; неустойчивое состояние (с подразделением на два вида: допустимую и недопустимую неустойчивость); кризисное финансовое состояние). Т.В. Ялова предлагает те же четыре типа устойчивости, но подразбивку на допустимую и недопустимую неустойчивость не делает [7, с. 181]. Собственный опыт анали-

тической работы показывает автору данной статьи, что подразделение неустойчивого финансового состояния на два подтипа все-таки необходимо осуществлять. Неустойчивость может быть кратковременной (случайной) по ряду причин; в условиях рынка это встречается достаточно часто. Быстрая реализация антикризисных мероприятий позволит легко исправить данную ситуацию. Автор статьи, взяв за основу работы Е.В. Негашева [10, с. 43–44], В.А. Теплицкого, А.Г. Мнацаканян [11, с. 89–90] и дополнив их методики дополнительным показателем разбивки неустойчивого финансового состояния на подтипы, предлагает проводить определение типа устойчивости по алгоритму, представленному на рис. 3.

Этапы анализа финансовой устойчивости:

I. Определить величину основных источников покрытия затрат:

- 1) собственные оборотные средства (E_c): $E_c = Ra - K_t$,
где Ra – оборотные активы; K_t – краткосрочные обязательства;
- 2) собственные оборотные и долгосрочные заемные средства (E_t):
 $E_t = E_c + K_t$, где K_t – долгосрочные обязательства;
- 3) общая величина источников покрытия запасов (E_Σ): $E_\Sigma = E_t + k_t$,
где k_t – краткосрочные заемные средства.

II. Рассчитать показатели обеспеченности запасов источниками формирования:

- 1) излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств ($\pm E_c$):
 $\pm E_c = E_c - Z$, где Z – запасы;
- 2) излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных и долгосрочных заемных источников ($\pm E_t$): $\pm E_t = E_t - Z$;
- 3) излишек (+) или недостаток (-) общей величины источников покрытия запасов ($\pm E_\Sigma$): $\pm E_\Sigma = E_\Sigma - Z$.

III. Определить трехкомпонентный показатель S : $S = (S(\pm E_c); S(\pm E_t); S(\pm E_\Sigma))$,

где $S(x) = \begin{cases} 1, & \text{если } x \geq 0 \\ 0, & \text{если } x < 0 \end{cases}$.

IV. Определить тип финансовой устойчивости предприятия:

- если $S = \{1; 1; 1\}$ – абсолютная финансовая устойчивость;
- если $S = \{0; 1; 1\}$ – нормальная финансовая устойчивость;
- если $S = \{0; 0; 1\}$ – неустойчивое финансовое состояние;
- если $S = \{0; 0; 0\}$ – кризисное финансовое состояние.

V. Если определено неустойчивое финансовое состояние: рассчитать дополнительный критерий d – долю покрытия краткосрочными заемными средствами стоимости производственных запасов и запасов готовой продукции:

$d = \frac{kt - (\pm E_\Sigma)}{Z_1 + Z_2}$, где Z_1 – стоимость запасов сырья, материалов, прочих производственных запасов; Z_2 – стоимость готовой продукции, товаров для перепродажи. Если $d \geq 0$, то неустойчивость является случайной (единовременно возникшей на короткий промежуток времени); если $d < 0$ – предкризисной (предбанкротной).

VI. Сформулировать выводы и предложения по укреплению финансовой устойчивости

Рис. 3. Предлагаемый алгоритм определения типа финансовой устойчивости
Источник: составлено автором

Рассматривая вопрос формирования системы относительных показателей финансовой устойчивости, можно отметить, что зарубежные экономисты для определения устойчивости компаний рассчитывают и анализируют финансовые показатели соотношения собственных и заемных источников формирования имущества [12, с. 38]. В России единого подхода к набору финансовых коэффициентов до сих пор не выработано. Список отечественных исследователей и предлагаемых ими систем относительных показателей оценки устойчивости можно рассматривать довольно долго. Каждый из них излагает свою точку зрения в целях достижения научной новизны. Причем зачастую предлагаемые ими системы показателей неоправданно широки, перегружают аналитика расчетами и не добавляют комплексности полученных результатов [13, с. 248]. Например, О.А. Муратова, Л.А. Кузьмина, К.В. Кузьмин [14, с. 89] предлагают в систему показателей устойчивости включить одновременно и коэффициент финансирования (который характеризует соотношение собственных и заемных средств), и коэффициент финансовой активности (характеризует соотношение заемных и собственных средств). Насколько разумно при проведении анализа одновременно рассматривать два обратных друг другу показателя, если выводы все равно будут дублировать друг друга? Кроме того, некоторые авторы включают в систему показателей коэффициенты, кото-

рые не отражают саму сущность финансовой устойчивости [15, с. 372]. Так, Г.З. Тищенко-ва, Т.В. Боровикова [2, с. 73] в состав показателей устойчивости предлагают включить коэффициенты ликвидности и рентабельности, что совсем недопустимо. Это разные экономические категории, и отождествлять их не следует (ликвидность характеризует финансовое состояние предприятия в краткосрочной перспективе, финансовая устойчивость – в долгосрочной, а с помощью показателей рентабельности вообще оценивают эффективность деятельности компании, а не ее финансовое состояние). Рассмотрев существующие в экономической литературе системы относительных показателей финансовой устойчивости, автор данной статьи приходит к выводу, что необходимо исключить из них дублирование показателей и показатели, не относящиеся к категории устойчивости. При этом надо учесть, что разные исследователи могут по-своему называть один и тот же показатель, не меняя при этом его суть. Например, для коэффициента автономии автор статьи насчитала несколько наименований у разных авторов (коэффициент независимости, коэффициент собственности, коэффициент концентрации собственного капитала, коэффициент концентрации акционерного капитала и т.п.), при этом экономическая интерпретация показателя, способ расчета, нормативное ограничение оставались неизменными, менялось только название.

Коэффициенты
финансовой
устойчивости:

- 1) коэффициент маневренности – исчисляется как отношение собственных оборотных средств (оборотные активы за вычетом краткосрочных обязательств) к величине собственного капитала; нормативное ограничение 0,5; значение показателя ниже нормы свидетельствует о риске неплатежеспособности;
- 2) коэффициент обеспеченности запасов собственными источниками – соотношение собственных оборотных средств и запасов; считается нормальным, если запасы предприятия хотя бы на 50 % обеспечены собственными оборотными средствами;
- 3) коэффициент независимости – характеризует долю собственного капитала к общей величине источников финансирования; в норме должна превышать 50 %;
- 4) коэффициент соотношения заемных и собственных средств – отражает степень зависимости предприятия от внешних источников финансирования: сколько заемных средств привлечено на 1 руб. собственного капитала; считается, что в условиях рынка экономически целесообразно следующее соотношение: на одну часть заемных средств должно приходиться две части собственных средств.

Рис. 4. Предлагаемая система относительных показателей финансовой устойчивости
Источник: составлено автором

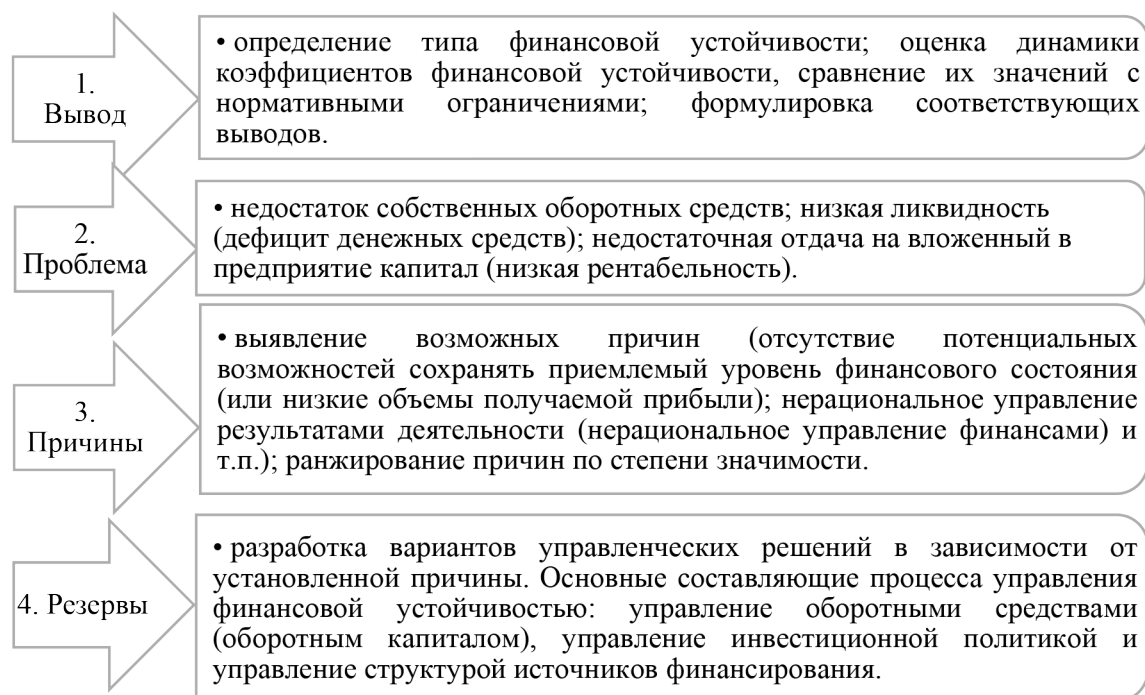


Рис. 5. Предлагаемый автором порядок представления результатов анализа финансовой устойчивости предприятия
Источник: составлено автором

Во многом системы относительных показателей устойчивости сводятся к соотношению заемного и собственного капитала, измерению удельного веса собственных средств в структуре пассива, отношению собственных оборотных средств к общей величине запасов (либо к общей величине оборотных активов). Исходя из этого, автор считает, что для оценки устойчивости вполне достаточно четырех коэффициентов (рис. 4). Число отобранных показателей невелико, для их расчета не потребуется много информации и временных затрат, при этом оценка их динамики и сопоставление с нормативными ограничениями позволит управленческому персоналу определить будущую финансовую политику предприятия, даст возможность кредиторам оценить целесообразность предоставления компании дополнительных займов [8, с. 342].

Последний этап предлагаемого автором статьи алгоритма (рис. 2) предполагает предоставление результатов анализа в форме, которая позволила бы максимально выигрышно преподнести заказчику итоги проведенного исследования финансовой устойчивости (рис. 5).

Разбиение полученных выводов по четырем отдельным блокам позволяет выявить слабые места организации, требующие

особого внимания, и определить направления повышения устойчивости функционирования предприятия, что особенно важно в современных условиях развития рынка России (от устойчивости работы предприятий напрямую зависит экономическая безопасность страны в целом).

Заключение

Таким образом, предлагаемая автором методика анализа финансовой устойчивости может широко использоваться в практической деятельности российских предприятий, поскольку результаты анализа, проведенного на основе предлагаемого алгоритма, позволяют руководству любого субъекта хозяйствования разработать стратегию достижения финансовой стабильности, что особенно актуально в контексте реальной современной действительности.

Список литературы

1. Болтава А.Л., Будтуева В.А., Романова В.А. Инструменты оценки финансовой устойчивости предприятия // Научный вестник Южного института менеджмента. 2020. № 2. С. 35–41. DOI: 10.31775/2305-3100-2020-2-35-41. EDN: GPNPFH.
2. Тищенко Г.З., Боровикова Т.В. Методика оценки финансовой устойчивости предприятий с использованием интегрального показателя // Фундаментальные исследования. 2024. № 10. С. 71–75. DOI: 10.17513/fr.43690.

3. Баранова И.В., Власенко М.А., Побережец Е.А. Управление финансовой устойчивостью организации в практике финансового менеджмента: методический аспект // Сибирская финансовая школа. 2022. № 4. С. 94–101. DOI: 10.34020/1993-4386-2022-4-94-101.
4. Теплицкий В.А., Перфилова А.М. Обеспечение устойчивого финансового развития предприятия // Балтийский экономический журнал. 2011. № 1 (5). С. 53–58. URL: https://klgtu.ru/upload/bezh/bzh_1_5_2011.pdf (дата обращения: 30.04.2025).
5. Васильева Н.К., Сидорчукова Е.В., Вакуленко А.А., Салова А.А. Методический инструментарий оценки финансовой устойчивости организации // Естественно-гуманитарные исследования. 2022. № 39 (1). С. 89–97. DOI: 10.24412/2309-4788-2022-1-39-89-97. EDN: HETRDQ.
6. Зуккель И.В., Заярная И.А. Современные российские методики оценки финансовой устойчивости компании // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2019. № 6–1. С. 63–67. DOI: 10.17513/vaael.592.
7. Ялова Т.В. Сущность подходов к оценке финансовой устойчивости организации // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. 2020. № 5–2 (44). С. 179–182. DOI: 10.24411/2500-1000-2020-10526. EDN: KZPKGS.
8. Тимофеева Е.С., Губернаторов А.М. К вопросу о сущности финансовой устойчивости, ее роли в анализе финансового состояния организации // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2024. № 8–2. С. 339–346. DOI: 10.17513/vaael.3665.
9. Тахумова О.В., Нефидова М.Т., Мишанькин С.Н., Соболева Ю.С., Пидоря И.А. Экономическая оценка финансовой устойчивости организации как фактор повышения эффективности принятия управленческих решений // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2019. № 5–3. С. 158–165. URL: <https://vaael.ru/ru/article/view?id=577> (дата обращения: 30.04.2025).
10. Негашев Е.В. Проблемы логического обоснования классификации финансовых ситуаций по степени финансовой устойчивости компании // Учет. Анализ. Аудит. 2015. № 5. С. 38–44. EDN: UNXNJL.
11. Теплицкий В.А., Мнацаканян А.Г. Методический подход определения платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия // Балтийский экономический журнал. 2011. № 2 (6). С. 83–95. EDN: OWKYDV.
12. Cernavskis K. Financial stability of enterprise as the main precondition for sustainable development of economy // Regional formation and development studies. 2022. № 3 (8). P. 36–46. DOI: 10.15181/rfds.v7i2.2360.
13. Побережец Е.А., Баранова И.В. Методические аспекты сравнительного анализа финансовой устойчивости предприятий // Сибирская финансовая школа. 2022. № 2 (146). С. 247–255. DOI: 10.34020/1993-4386-2022-2-247-255.
14. Муратова О.А., Кузьмина Л.А., Кузьмин К.В. Влияние конкурентоспособности на экономическую устойчивость предприятия // Балтийский экономический журнал. 2016. № 1 (15). С. 86–94. URL: https://klgtu.ru/upload/bezh/bzh_1_15_2016.pdf (дата обращения: 30.04.2025). EDN: WANEGT.
15. Цветых А.В., Лобков К.Ю. Финансовая устойчивость предприятия: сущность и оценка // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2021. Т. 10. № 1 (34). С. 371–374. DOI: 10.26140/anie-2021-1001-0092.

УДК 336:658.14/.17
DOI

ИНТЕГРИРОВАННЫЙ ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ ПРОМЫШЛЕННЫХ КОРПОРАЦИЙ НА МИКРО- И МАКРОУРОВНЯХ

Пионткевич Н.С.

ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический университет»,
Екатеринбург, e-mail: nspiont@gmail.com

Цель исследования – развить теоретические положения финансового менеджмента промышленных корпораций на микро- и макроуровнях на основе интегративного подхода. В статье использованы современные методы, включая диалектический анализ, логический анализ, метод интеграции. На основе изучения тенденций преобразовательных процессов в технологических и информационных контекстах, происходящих в настоящее время в национальной промышленности, выявлена необходимость формирования и внедрения инновационных подходов в финансовом управлении, расширяющих традиционное представление состава объектов финансового управления и целевых ориентиров. Предложен авторский теоретический подход к сущности интеграции в теории финансового менеджмента, что позволило разработать авторскую модель генезиса интегрированного финансового менеджмента промышленных корпораций на микро- и макроуровнях, включающую три эволюционных состояния финансового менеджмента: традиционное, стратегическое и интегрированное. Полученные автором результаты исследования имеют не только теоретическое значение в части развития теории финансового менеджмента, но и практическое значение, заключающееся в возможности их применения в финансовом управлении промышленных корпораций на микро- и макроуровнях. Целевым результатом будет являться укрепление стратегической финансовой устойчивости промышленных корпораций на микро- и макроуровнях и их резистентности к внешним вызовам и угрозам, что в конечном счете обеспечит достижение финансовой самоорганизации промышленных корпораций на микро- и макроуровнях.

Ключевые слова: финансовый менеджмент, стратегический финансовый менеджмент, интегрированный финансовый менеджмент, промышленные корпорации, интеграция, синергетический эффект

INTEGRATED FINANCIAL MANAGEMENT OF INDUSTRIAL CORPORATIONS AT MICRO AND MACRO LEVELS

Piontkevich N.S.

Ural State University of Economics, Yekaterinburg, e-mail: nspiont@gmail.com

The purpose of the research is to develop the theoretical principles of financial management of industrial corporations at the micro and macro levels based on an integrative approach. The article uses modern methods, including dialectical analysis, logical analysis, and the integration method. Based on the study of trends in transformative processes in technological and information contexts currently taking place in the national industry, the need for the formation and implementation of innovative approaches in financial management, expanding the traditional understanding of the composition of financial management facilities and targets, has been identified. The author's theoretical approach to the essence of integration in the theory of financial management is proposed, which made it possible to develop the author's model of the genesis of integrated financial management of industrial corporations at the micro and macro levels, including three evolutionary states of financial management: traditional, strategic and integrated. The research results obtained by the author have not only theoretical significance in terms of the development of the theory of financial management, but also practical significance, which lies in the possibility of their application in the financial management of industrial corporations at the micro and macro levels. The target result will be to strengthen the strategic financial stability of industrial corporations at the micro and macro levels and their resistance to external challenges and threats, which will ultimately ensure the achievement of financial self-organization of industrial corporations at the micro and macro levels.

Keywords: financial management, strategic financial management, integrated financial management, industrial corporations, integration, synergetic effect

Введение

Развитие финансового менеджмента промышленных корпораций на микро- и макроуровнях сопряжено с задачами структурной модернизации промышленного сектора страны, интенсивного развития системно значимых отраслей промышленности с использованием современных инновационных технологий [1], расширение доступа промышленных корпораций к долгосрочным финансовым ресурсам [2].

Преобразование национальной экономики в настоящее время представляет собой начальную стадию вторичной модернизации экономики в рамках VI постиндустриального технологического уклада [3, с. 9], связанной с массовым внедрением киберфизических систем в производство и обслуживание человеческих потребностей. Как отмечают ученые Института экономики УрО РАН, «в мире основной концепцией развития промышленности на сегодняшний день

признано явление, называемое “четвертая промышленная революция Индустрия 4.0 (*Industry 4.0*)”, с которым напрямую связаны понятия “цифровизация” и “цифровое производство» [4, с. 162]. В результате Индустрия 4.0 влечет за собой риски повышения нестабильности, в связи с чем ее наступление воспринимается как вызов, на который человечеству предстоит ответить [5].

Зарубежные ученые Ю. Бригхэм и М. Эрхардт имеют схожую позицию относительно воздействия новых технологий на развитие экономики: большее значение приобретают вопросы глобализации бизнеса и применения информационных технологий [6, с. 41]. По мнению автора, справедливо замеченные тенденции способны вывести организации на новый уровень эффективности и повысить конкурентную среду.

При этом важно помнить о новых рисках, возникающих в современной информационной экономике. Переход к неоиндустриальному развитию сопряжен с такими потенциальными рисками, как рост безработицы; сосредоточение экономической власти у ключевых IT-корпораций; кибератаки и др.

По мнению автора, дальнейшее эволюционное развитие промышленных корпораций и национальной промышленности в целом в условиях глобальных внешних и внутренних вызовов возможно на основе применения *интегративного подхода к финансовому управлению* бизнесом, ориентированного на инклюзивный и устойчивый рост.

Цель исследования – развитие теоретических положений финансового менеджмента промышленных корпораций на микро- и макроуровнях на основе изучения влияния интегративного подхода.

Материалы и методы исследования

Теория финансового менеджмента выступает теоретическим фундаментом настоящего исследования, при этом автор придерживается эволюционного подхода в развитии денежных отношений промышленных корпораций на микро- и макроуровнях. К методам, используемым в настоящей статье, относятся диалектический анализ, логический анализ, метод интеграции, которые в совокупности позволяют получить модель генезиса интегрированного финансового менеджмента промышленных корпораций на микро- и макроуровнях.

Результаты исследования и их обсуждение

Интеграция (фр. *intégration* < лат. *integratio* восполнение, восстановление) как

«объединение в целое каких-либо частей» [7] появилась в науке как «противоположность дифференциации науки» [8, с. 165]. В современном обществе процессы интеграции наблюдаются практически повсеместно (в различных сферах и на разных уровнях управления).

По мнению автора, развитие стратегического финансового менеджмента промышленных корпораций на микро- и макроуровнях в научном направлении целесообразно осуществлять в рамках теории интеграции, являющейся на сегодняшний день перспективным направлением трансформационных процессов в управленческой финансово-хозяйственной деятельности. Интеграция факторов эндогенной и экзогенной среды в финансовую деятельность промышленных корпораций приводит к необходимости их учета при исследовании количественного и качественного расширения стратегического финансового менеджмента промышленных корпораций на микро- и макроуровнях *на принципах интеграции*.

Важным условием экономического развития России на современном этапе выступает необходимость применения комплексного подхода к финансовому управлению промышленными корпорациями, учитывающего весь спектр макроэкономических, социально-политических, правовых и других факторов. Эволюция системы финансового менеджмента промышленных корпораций, по мнению автора, происходит от традиционной формы к стратегической с последующим переходом в более сложную организационную форму – *интегрированный финансовый менеджмент*.

Автор исследует генезис (от греч. *γένεσις* – рождение, происхождение) интегрированного финансового менеджмента промышленных корпораций на микро- и макроуровнях не только с позиции становления, но и как «последующий процесс развития, приведший к определенному состоянию, виду, предмету, явлению» [9].

Сформированный автором теоретический подход к сущности интеграции в теории финансового менеджмента заключается в генезисе интегрированного финансового менеджмента промышленных корпораций на микро- и макроуровнях (рис. 1).

Авторская модель генезиса интегрированного финансового менеджмента промышленных корпораций на микро- и макроуровнях предполагает наличие на каждом этапе развития финансового менеджмента соответствующего вида и уровня сложности интеграции его составных компонентов (элементов и объектов финансового менеджмента).

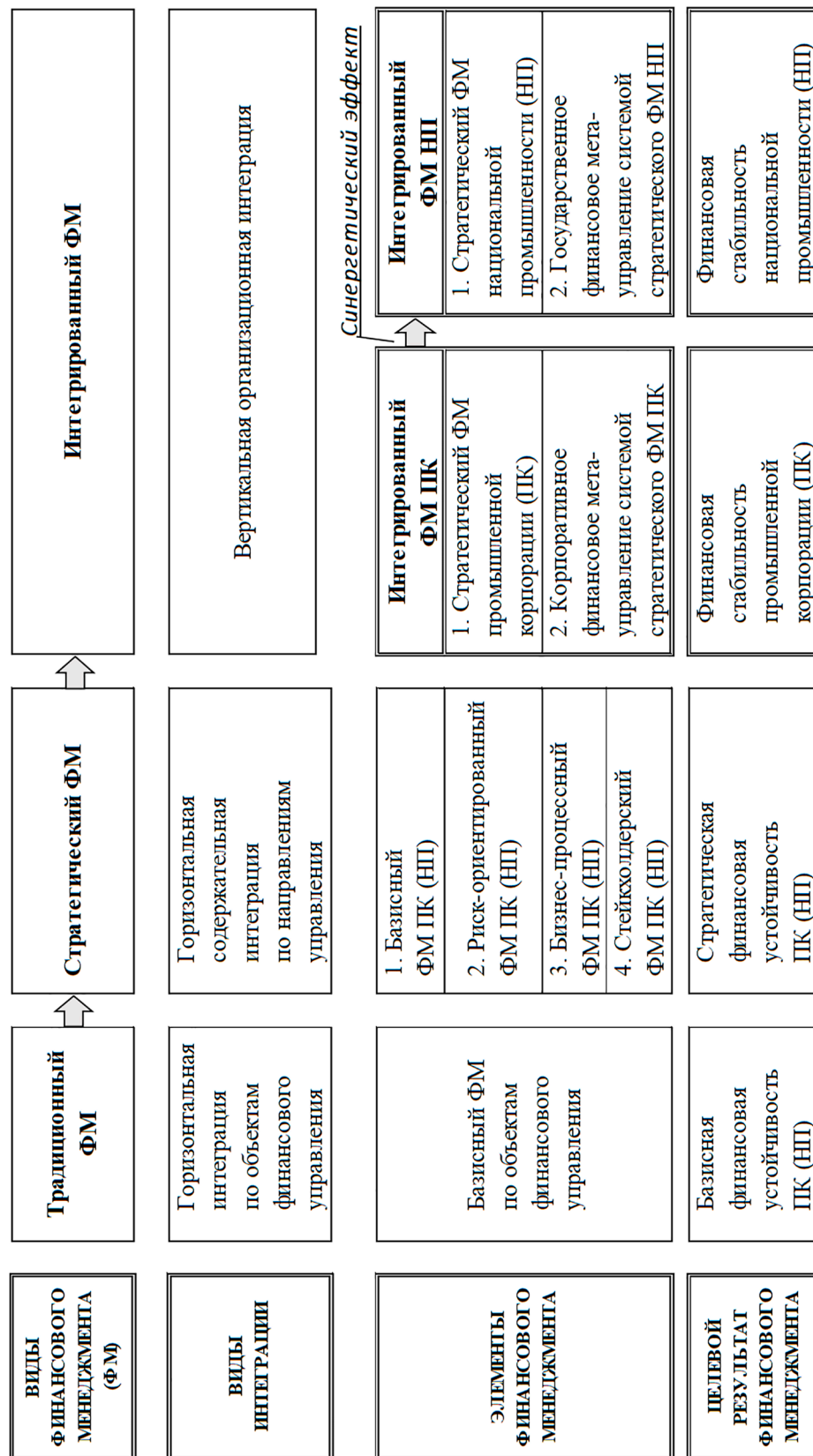


Рис. 1. Авторская модель генезиса интегрированного финансового менеджмента промышленных корпораций на микро- и макроуровнях
Источник: составлено автором

Так, *традиционный финансовый менеджмент* имеет горизонтальную интеграцию объектов финансового управления, которая определяет базисный финансовый менеджмент, целевым результатом которого является базисная финансовая устойчивость [10, с. 292–293].

В авторской трактовке научное понятие «стратегический финансовый менеджмент» представляет собой результат горизонтальной содержательной интеграции по направлениям управления [10, с. 292] и включает в себя не только базисный (традиционный) финансовый менеджмент, но и риск-ориентированный, бизнес-процессный и стейкхолдерский финансовый менеджмент. При этом целевым результатом стратегического финансового менеджмента предлагается считать *стратегическую финансовую устойчивость*.

Квинтэссенцией настоящего этапа эволюции интеграционных процессов в финансовом менеджменте является вертикальная организационная интеграция, породившая, по мнению автора, *интегрированный финансовый менеджмент*. В отличие от предыдущего этапа интеграции, на котором расширение происходило за счет прироста относительно независимых (неаффилированных) элементов, интегрированный финансовый менеджмент имеет принципиально новую содержательную организационно-управленческую основу. В его состав на разных уровнях экономики – на уровне промышленной корпорации и на уровне на-

циональной промышленности – входят зависимые (аффилированные) элементы: стратегический финансовый менеджмент и финансовое метауправление системой стратегического финансового менеджмента.

Вышесказанное требует, в свою очередь, как институциональных преобразований в финансовой среде промышленных корпораций на микро- и макроуровнях, так и содержательных преобразовательных процессов в стратегическом планировании в процессе разработки и реализации финансовой стратегии промышленных корпораций на микро- и макроуровнях (рис. 2).

Именно с этого ракурса *интегрированный финансовый менеджмент* следует рассматривать как *комплексный финансовый инструмент* обеспечения роста: на микроуровне – стратегической финансовой устойчивости и стратегической финансовой безопасности промышленных корпораций; на макроуровне – стратегической финансовой устойчивости и стратегической финансовой безопасности национальной промышленности.

Роль предлагаемого автором научного понятия *интегрированный финансовый менеджмент* тесно связана, по мнению автора, с *синтетической теорией*, у истоков которой стоял П. Друкер, утверждавший, что организация представляет собой единство, состоящее из частей. При этом нужно учитывать важные свойства системы – холизм и эмерджентность, возникающие только при взаимодействии компонентов системы.

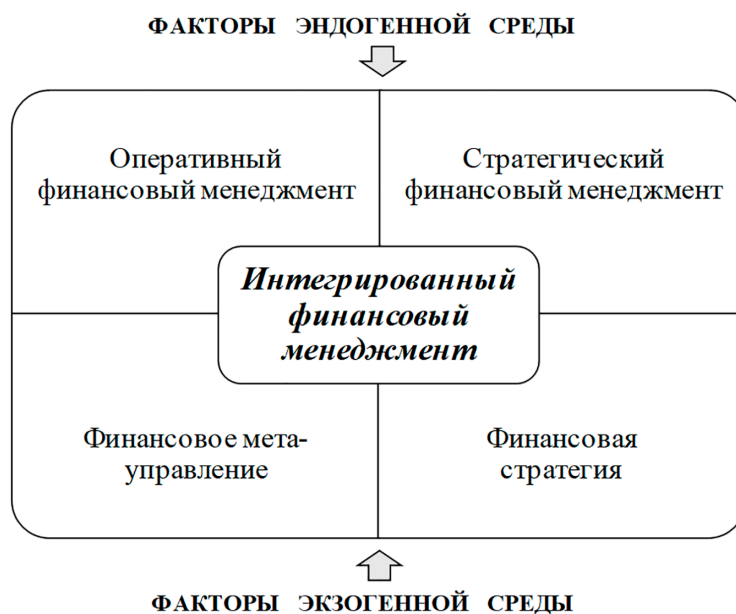


Рис. 2. Авторская концепция развития финансового менеджмента промышленных корпораций на микро- и макроуровнях
Источник: составлено автором

Автору импонирует позиция П. Друкера о том, что именно новатор способен создать систему из несвязных частей, при этом сама новация может быть небольшой по объему, но это даст бизнесу «новое и гораздо более продуктивное целое» [11, с. 186].

Применительно к авторской концепции развития финансового менеджмента промышленных корпораций на микро- и макро- уровнях предлагается новаторское решение по формированию инновационного надстроечного элемента системы стратегического финансового менеджмента – финансового метауправления. При этом целевым результатом интегрированного финансового менеджмента будет *получение системного (синергетического) эффекта в виде достижения финансовой стабильности промышленной корпорации (национальной промышленности)*, что соответствует возрастающим потребностям национальной экономики и обоснованно является важнейшим направлением социально-экономической политики России на долгосрочную перспективу.

Исходя из вышесказанного, *авторский вклад в развитие теории финансового менеджмента*, основанный на синтетическом подходе П. Друкера, сводится к обоснованному автором предложению ввести в научный оборот новое понятие *«интегрированный финансовый менеджмент промышленной корпорации (национальной промышленности)»* и предусмотреть синтетический контекст денежных отношений в интегрированном финансовом менеджменте как результат влияния и взаимодействия множества факторов, находящихся как внутри, так и вне промышленной корпорации (национальной промышленности) – факторов воздействия эндогенной и экзогенной среды.

Из предложенного автором научного понятия «интегрированный финансовый менеджмент» можно выделить следующие *сущностные признаки*:

- синтетический подход в управлении денежными отношениями, являющийся по сути интегрированным финансовым менеджментом, основанный на взаимодействии факторов эндогенной и экзогенной среды и представляющий собой многоплановое, комплексное и изменяющееся явление, способен вывести промышленные корпорации (национальную промышленность) на новый качественный уровень организации;

- необходимость укрепления стратегической финансовой устойчивости промышленных корпораций на макро- и микро- уровнях в условиях воздействия эндогенных и экзогенных факторов как целевого

результата стратегического финансового менеджмента;

- модернизация системы финансового управления промышленными корпорациями (национальной промышленности), по мнению автора, может быть обеспечена путем внедрения в нее инновационного надстроечного элемента в виде финансового метауправления системой стратегического финансового менеджмента промышленных корпораций;

- промышленные корпорации и национальная промышленность являются открытыми системами, которым свойственна синергичность как однонаправленность различных действий, приводящих к усилению конечного результата.

Заключение

Интеграция и системный подход позволяют выстроить разные бизнес-процессы во главе с системой интегрированного финансового менеджмента промышленных корпораций (национальной промышленности), что повысит качество их взаимодействия друг с другом и с внешней средой и приведет к укреплению стратегической финансовой устойчивости промышленных корпораций (национальной промышленности). При этом интеграцию автор предлагает считать инструментом, закладывающим эволюционные процессы как в системе финансового менеджмента, так и в его кооперации с финансовым риск-менеджментом, с финансовым внутрихозяйственным управлением по нефинансовым объектам управления, финансовым внутрихозяйственным управлением с позиции заинтересованных сторон. В рамках интеграции факторов эндогенной и экзогенной среды данные процессы не просто усиливаются, а, что более важно, вызывают синергетический эффект – выходят на уровень финансовой самоорганизации, формируя при этом согласованное поведение и взаимоподдерживающие связи.

Список литературы

1. Якубанис Н.В. Развитие интегрированных бизнес-групп как фактор модернизации промышленного комплекса страны // Эффективное антикризисное управление. 2011. № 5 (68). С. 86–92. EDN: OIOYWH.
2. Указ Президента РФ от 13 мая 2017 г. № 208 «О Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года» [Электронный ресурс]. URL: <https://base.garant.ru/71672608/> (дата обращения: 15.05.2025).
3. Мочалова Л.А. Циркулярная экономика в контексте реализации концепции устойчивого развития // Journal of New Economy. 2020. Т. 21. № 4. С. 5–27. DOI: 10.29141/2658-5081-2020-21-4-1.
4. Стратегические направления и приоритеты регионального развития в условиях глобальных вызовов: моно-

графия / Под общ. ред. докт. экон. наук Ю.Г. Лавриковой, докт. экон. наук Е.Л. Андреевой. Екатеринбург: УрО РАН, 2019. 504 с. DOI: 10.17059/1_2019. EDN: LHFANN. ISBN: 978-5-7691-2528-7.

5. Четвертая промышленная революция в Давосе // Эксперт. URL: <https://expert.ru/2016/01/21/chetvertaya-promyshlennaya-revolutsiya/> (дата обращения: 15.03.2025).

6. Бригхэм Ю., Эрхардт М. Финансовый менеджмент. 10-е изд. / Пер. с англ. под ред. Е.А. Дорофеева. СПб.: Питер, 2009. 960 с. ISBN: 978-5-94723-537-1.

7. Современный словарь иностранных слов. [Электронный ресурс]. URL: [https://gramota.ru/poisk?query=интеграция&mode=slovari&dicts\[\]=9](https://gramota.ru/poisk?query=интеграция&mode=slovari&dicts[]=9) (дата обращения: 15.03.2025).

8. Ощепкова О.В., Благов Ю.В. Теоретические основы реализации интегративного подхода в образовательном про-

цессе // Вестник Самарского государственного технического университета. Серия: Психолого-педагогические науки. 2014. № 3 (23). С. 164–169. EDN: TRPDHN.

9. Философская энциклопедия [Электронный ресурс]. URL: <https://rus-philosophical-enc.slovaronline.com/2810-%D0%93%D0%95%D0%9D%D0%95%D0%97%D0%98%D0%A1>. (дата обращения: 15.03.2025).

10. Пионткевич Н.С. Методический инструментарий оценки стратегической финансовой устойчивости национальной промышленности // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2024. № 12–2. С. 291–297. DOI: 10.17513/vaael.3919.

11. Друкер П. Эффективное управление. Экономические задачи и оптимальные решения / Пер. с англ. М. Котельниковой. М.: ФАИР-ПРЕСС, 1998. 284 с. ISBN 5-8183-0018-8.

УДК 339.564
DOI

ДИНАМИКА ЭКСПОРТА ТРУБОПРОВОДНОГО ГАЗА РОССИИ В ЕВРОПУ: ГЕОПОЛИТИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ И ВЛИЯНИЕ НА ВАЛОВУЮ ПРИБЫЛЬ ПАО «ГАЗПРОМ»

Руднева А.О.

НИТУ МИСИС Университет науки и технологий, Москва, aoru@mail.ru

С 2014 г. ключевым внешним шоком, определяющим развитие российской экономики, являются геополитические факторы, в том числе санкционного характера, которые оказывают влияние на ее стратегически важных бизнес-акторов. Среди них ПАО «Газпром» – лидер газовой отрасли России с исключительными правами на экспорт трубопроводного газа страны. Цель исследования – оценка влияния динамики экспортных трубопроводных поставок газа Российской Федерации в Европу на финансовые показатели «Газпрома», а именно на его валовую прибыль, в контексте формирования геополитических угроз финансовой устойчивости и долгосрочного развития компании, а также ослабления позиций России как одного из ведущих поставщиков природного газа в Европу. Отмечается, что сокращение экспорта трубопроводного газа Российской Федерации в Европу с форсированием динамики в 2022–2023 гг. было преимущественно обусловлено выключением из логистики поставок по европейскому вектору газопроводов «Северный поток», «Северный поток – 2», «Ямал – Европа», «Союз», «Уренгой – Помары – Ужгород» и «Прогресс». Это негативно повлияло на валовую прибыль «Газпрома», особенно в условиях снижения экспортных цен на газ в 2023 г. Адаптация компании к внешним шокам ограничена волатильностью ценовых трендов и дальнейшим охлаждением отношений с Европейским союзом и связана с расширением сотрудничества со странами Азии и с Турцией, наращиванием производства и экспорта сжиженного природного газа и нефти и частичной переориентацией на внутренний рынок.

Ключевые слова: международные экономические отношения, внешняя торговля России, Европа, экспорт трубопроводного газа, санкции, геополитические факторы, валовая прибыль, Газпром

DYNAMICS OF RUSSIA'S PIPELINE GAS EXPORTS TO EUROPE: GEOPOLITICAL FACTORS AND IMPACT ON GAZPROM'S GROSS PROFIT

Rudneva A.O.

NUST MISIS University of Science and Technology, Moscow, aoru@mail.ru

Since 2014, the key external shock determining the development of the Russian economy has been the geopolitical factors, including the sanctions, which affect its strategically important business actors. Among them is «Gazprom», the leader of the Russian gas industry with exclusive rights to export the country's pipeline gas. The purpose of the study is to assess the impact of the dynamics of export pipeline gas supplies of the Russian Federation to Europe on the financial performance of «Gazprom», namely on its gross profit, in the context of the formation of geopolitical threats to the financial stability and long-term development of the company, as well as the weakening of Russia's position as one of the leading suppliers of natural gas to Europe. It is noted that the reduction in the export of pipeline gas of the Russian Federation to Europe with the acceleration of dynamics in 2022–2023 was mainly due to the shutdown of supplies via the European vector of gas pipelines «Nord Stream», «Nord Stream – 2», «Yamal – Europe», «Soyuz», «Urengoy – Pomary – Uzhgorod» and «Progress». This negatively affected «Gazprom's» gross profit, especially in the face of lower gas export prices in 2023. The company's adaptation to the external shocks is limited by the volatility of price trends and a further cooling of relations with the European Union and is associated with the expansion of cooperation with Asian countries and with Turkey, increasing the production and export of liquefied natural gas and oil and partial reorientation to the domestic market.

Keywords: international economic relations, Russian foreign trade, export of pipeline gas, Europe, sanctions, gross profit, geopolitical factors, Gazprom

Введение

С 2014 года основным инструментом воздействия на российскую экономику и ее бизнес-акторов стали санкции со стороны ведущих развитых стран, включая Соединенные Штаты Америки (США) и Европейский союз (ЕС) [1, с. 6; 2], которые были форсированы в 2022–2023 гг. с начала проведения специальной военной операции (СВО) России на Украине.

Изучению этого инструмента геополитики посвящен ряд исследований зарубеж-

ных и российских ученых, включая эволюцию санкций [3, 4], оценку их целесообразности и эффективности [5], аспекты макроэкономических, внешнеэкономических и отраслевых эффектов.

Отмечается, что санкции подрывают основы политической и экономической стабильности страны [6], замедляя темпы роста экономики и разгоняя инфляцию [7], ограничивая внешнеторговые взаимодействия [8; 9, с. 2], что актуализирует поиск новых направлений сотрудничества [10].

Санкции формируют зоны риска для бизнеса, включая стратегически важные компании. Среди них – Публичное акционерное общество (ПАО) «Газпром», входящее в группу Газпром, которая является мировым лидером по объемам разведанных запасов и добыче природного газа и одним из крупнейших работодателей и налогоплательщиков в России.

Экспортная ориентация ПАО «Газпром» определяется преимущественно трубопроводными поставками. Они на протяжении многих лет цементировали торгово-экономические отношения Российской Федерации (РФ) и Европейского союза, который после начала СВО взял курс на снижение зависимости от российского газа с переориентацией на импорт газа из других стран, в том числе на американский сжиженный природный газ (СПГ) [11].

Поскольку исключительное право на экспорт трубопроводного газа принадлежит ПАО «Газпром»¹, то именно этот бизнес-актор становится ключевым объектом геополитического влияния на газовую отрасль с учетом специфики внешних шоков, места и роли США в формировании рисков для отрасли [12]. Это актуализирует изучение и оценку финансового состояния компании в контексте нестабильности ее финансового положения, включая оценку коэффициента текущей ликвидности и коэффициента автономии [13], прогнозирование деятельности «Газпрома» с учетом таких факторов, как прибыль от продаж [14] и ценовые тренды [15], а также перспектив его развития в контексте возможностей переориентации на китайский рынок [16].

Форсирование негативных тенденций в газовой отрасли в 2022–2023 гг. приводит к ухудшению финансовых показателей ПАО «Газпром» в условиях сокращения экспорта трубопроводного газа России по европейскому направлению.

Цель исследования – оценка влияния динамики экспортных трубопроводных поставок газа РФ в Европу, определяемой в 2022–2023 гг. преимущественно геополитическими факторами, на финансовые показатели ПАО «Газпром», а именно на его валовую прибыль, в контексте формирования угроз финансовой устойчивости и долгосрочного развития компании, а также ослабления позиций России как одного из ведущих поставщиков природного газа в Европу.

¹ Федеральный закон от 18.07.2006 № 117-ФЗ (ред. от 02.11.2023) «Об экспорте газа». Статья 3. Исключительное право на экспорт газа // Консультант Плюс. [Электронный ресурс]. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_61577/8696c810b696bb1feabdae23949a7b99c98f7dff/ (дата обращения: 01.03.2025).

Материалы и методы исследования

В рамках исследования автором используются: статистический анализ, сравнительный анализ, структурный анализ, синтез, дедукция, графический метод, эконометрическое моделирование.

На первом этапе исследования на основе статистических данных The Energy Institute² производится оценка динамики экспорта природного газа РФ с учетом его товарной (трубопроводный газ и СПГ) и географической структуры, а также ценовых трендов как факторов динамики выручки от продажи газа ПАО «Газпром» и, соответственно, валовой прибыли компании.

На втором этапе систематизируются геополитические факторы, определяющие негативные тренды в газовой отрасли в 2022–2023 гг.

На третьем этапе на основе Финансового отчета ПАО «Газпром»³ проводится эконометрическое моделирование с переходом от нестационарных временных рядов к стационарным, а затем к построению уравнения квантильной регрессии для оценки влияния на финансовые показатели, а именно на валовую прибыль ПАО «Газпром»⁴, динамики экспорта трубопроводного газа России в Европу.

Результаты исследования и их обсуждение

В санкционный период (2014–2023 гг.) экспорт природного газа России сократился в 2014 г. (–9,77% г./г.), в 2020 г. (–7,95% г./г.) и в 2022–2023 гг. (–30,09% г./г. в 2022 г. – максимальное падение темпа прироста показателя г./г.; минимальное значение показателя в 2023 г., –17,98% г./г.; –42,65% к показателю 2021 г.), вырос в 2015–2019 гг. (+2,77% г./г. в 2015 г.; +3,74% г./г. в 2016 г.; +8,55% г./г. в 2017 г. – максимальное значение темпа прироста показателя г./г.; +5,17% г./г. в 2018 г.; максимальное значение показателя в 2019 г., +5,05% г./г.; +27,85% к показателю 2014 г.) и в 2021 г. (+0,71% г./г.). В целом за рассматриваемый период экспорт природного газа РФ сократился на 32,03% (рис. 1).

² Официальный сайт The Energy Institute. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.energyinst.org/statistical-review> (дата обращения: 10.03.2025).

³ Официальный сайт ПАО «Газпром». [Электронный ресурс]. URL: <https://www.gazprom.ru/investors/disclosure/reports/2024/?ysclid=ma29g17nj2802769981> (дата обращения: 20.03.2025).

⁴ В рамках эконометрического моделирования рассматривается валовая, а не чистая прибыль ПАО «Газпром», поскольку на динамику чистой прибыли оказывают влияние факторы, изучение которых выходит за рамки данного исследования (прочие и коммерческие расходы, прочие доходы, налог на прибыль и др.).

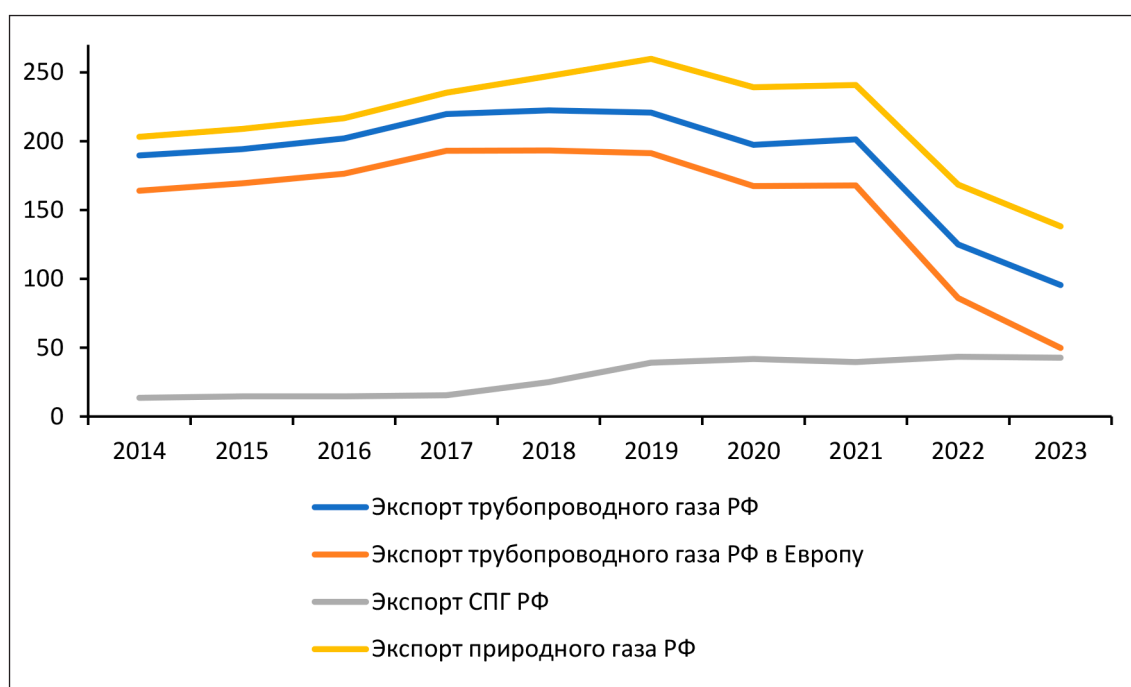


Рис. 1. Динамика экспорта природного газа РФ, трубопроводного газа РФ, трубопроводного газа РФ в Европу, СПГ РФ в 2014–2023 гг., млрд куб. м
Источник: составлено автором на основе данных The Energy Institute

Экспорт трубопроводного газа РФ сократился в 2014 г. (–9,99% г./г.), в 2019–2020 гг. (–0,75% г./г. в 2019 г.; –10,57% г./г. в 2020 г.; –11,24% к показателю 2018 г.) и в 2022–2023 гг. (–37,94% г./г. в 2022 г. – максимальное падение темпа прироста показателя г./г.; минимальное значение показателя в 2023 г., –23,61% г./г.; –52,59% к показателю 2021 г.), вырос в 2015–2018 гг. (+2,44% г./г. в 2015 г.; +4,02% г./г. в 2016 г.; +8,76% г./г. в 2017 г. – максимальное значение темпа прироста показателя г./г.; максимальное значение показателя в 2018 г., +1,21% г./г.; +17,29% к показателю 2014 г.) и в 2021 г. (+1,99% г./г.). В целом за рассматриваемый период экспорт трубопроводного газа РФ сократился на 49,66% (рис. 1).

Экспорт трубопроводного газа РФ в Европу сократился в 2014 г. (–12,46%), в 2019–2020 гг. (–1,02% г./г. в 2019 г.; –12,49% г./г. в 2020 г.; –13,38% к показателю 2018 г.) и в 2022–2023 гг. (–48,72% г./г. в 2022 г. – максимальное падение темпа прироста показателя г./г.; минимальное значение показателя в 2023 г., –42,09% г./г.; –70,31% к показателю 2021 г.), вырос в 2015–2018 гг. (+3,31% г./г. в 2015 г.; +4,09% г./г. в 2016 г.; +9,44% г./г. в 2017 г. – максимальное значение темпа прироста показателя г./г.; максимальное значение показателя в 2018 г., +0,13% г./г.; +17,83% к показателю 2014 г.) и в 2021 г.

(+0,29% г./г.). В целом за рассматриваемый период экспорт трубопроводного газа РФ в Европу сократился на 69,61% (рис. 1).

Цены TTF (Нидерланды)⁵ снизились в 2014–2016 гг. (–22,90% г./г. в 2014 г.; –20,48% г./г. в 2015 г.; –29,79% г./г. в 2016 г.; –56,96% к показателю 2013 г.), в 2019–2020 гг. (–42,43% г./г. в 2019 г.; минимальное значение показателя в 2020 г., –29,75% г./г.; –60,26% к показателю 2018 г.) и в 2023 г. (–65,32% г./г. – максимальное падение темпа прироста показателя г./г.), выросли в 2017–2018 гг. (+26,14% г./г. в 2017 г.; +38,01% г./г. в 2018 г.; +74,08% к показателю 2016 г.) и в 2021–2022 гг. (+400,06% г./г. в 2021 г. – максимальное значение темпа прироста показателя г./г.; максимальное значение показателя в 2022 г., +136,79% г./г.; +1 084,12% к показателю 2020 г.). В целом за рассматриваемый период цены TTF (Нидерланды) увеличились на 58,62% (рис. 2).

Экспортные (среднеконтрактные) цены на газ РФ снизились в 2014–2016 гг. (–6,55% г./г. в 2014 г.; –28,34% г./г. в 2015 г.; минимальное значение показателя в 2016 г., –30,22% г./г.; –53,27% к показателю 2013 г.), в 2019–2020 гг. (–14,09% г./г. в 2019 г.; –33,33% г./г. в 2020 г.; –42,73% к показателю 2018 г.)

5 Title Transfer Facility Natural Gas Price Index.

и в 2023 г. (–54,64% г./г. – максимальное падение темпа прироста показателя г./г.), выросли в 2017–2018 гг. (+14,01% г./г. в 2017 г.; +22,91% г./г. в 2018 г.; +40,13% к показателю 2016 г.) и в 2021–2022 гг. (+114,29% г./г. в 2021 г.; максимальное значение показате-

ля в 2022 г., +160,33% г./г. – максимальное значение темпа прироста показателя г./г.; +457,86% к показателю 2020 г.). В целом за рассматриваемый период экспортные (среднеконтрактные) цены на газ РФ незначительно выросли (на 1,53%) (рис. 2).

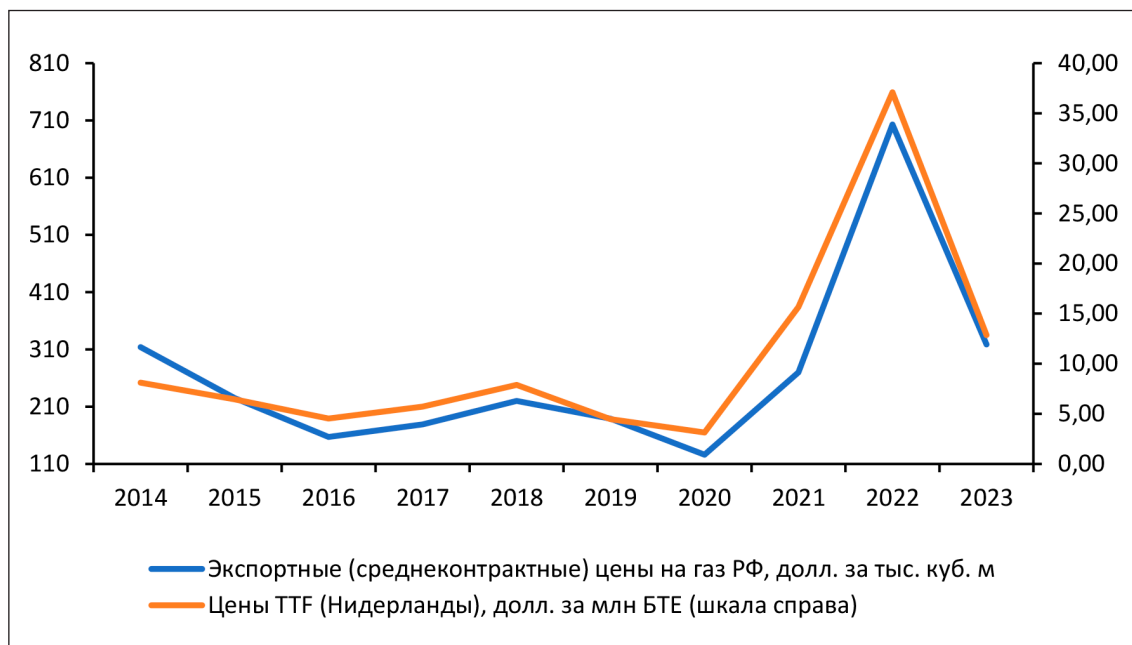


Рис. 2. Динамика цен TTF (Нидерланды) в 2014–2023 гг., долл. за млн БТЕ; экспортных (среднеконтрактных) цен на газ РФ в 2014–2023 гг., долл. за 1 тыс. куб. м
Источник: составлено автором на основе данных The Energy Institute

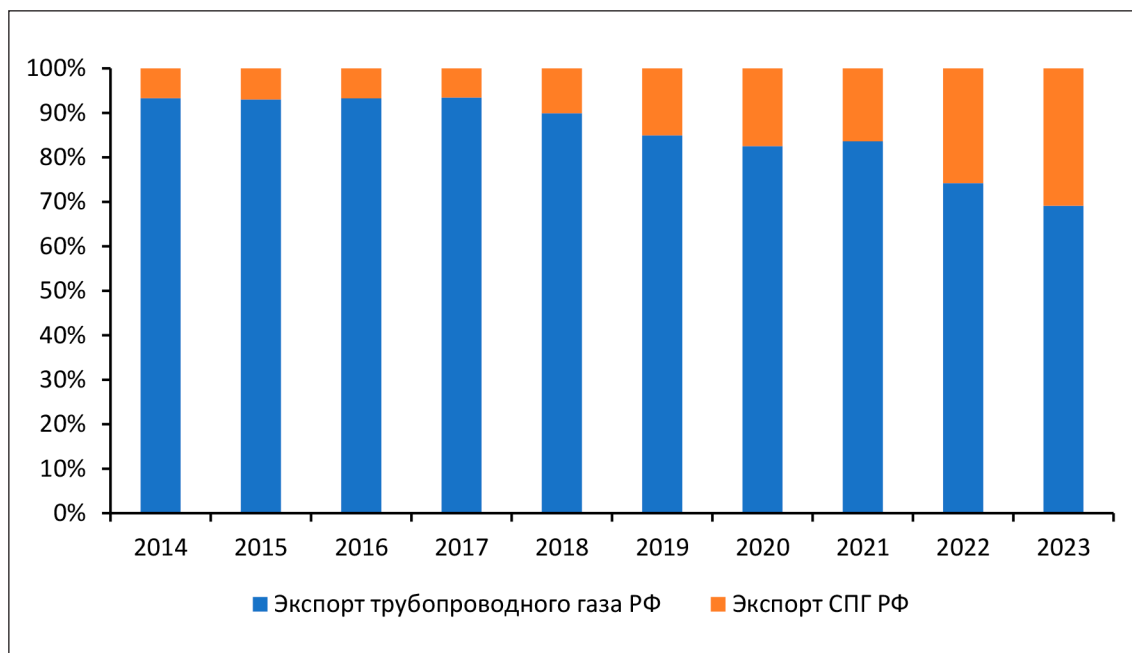


Рис. 3. Динамика экспорта трубопроводного газа и СПГ РФ в 2014–2023 гг., %
Источник: составлено автором на основе данных The Energy Institute.

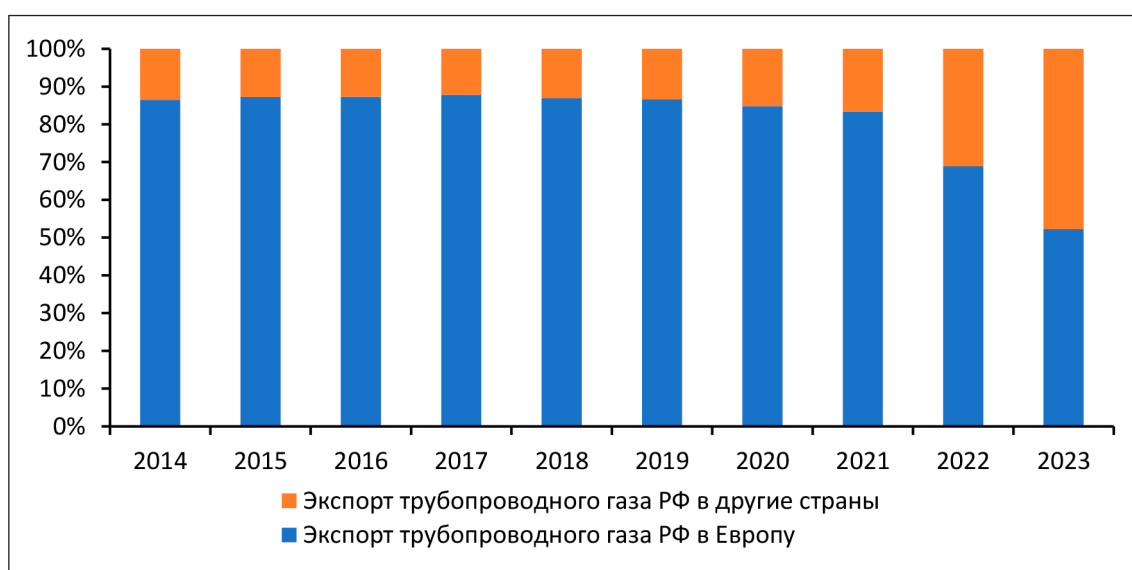


Рис. 4. Динамика экспорта трубопроводного газа РФ в Европу и в другие страны в 2014–2023 гг., %
Источник: составлено автором на основе данных The Energy Institute

Таблица 1

Ключевые тенденции динамики экспорта природного газа РФ в 2014–2023 гг.

Показатель	Общая тенденция	Тенденция 2022 г.	Тенденция 2023 г.
Экспорт природного газа РФ	Снижение (–32,03%)	Снижение (–30,09% г./г. – максимальное падение темпа прироста показателя г./г.)	Снижение (–17,98% г./г.; минимальное значение показателя)
Экспорт трубопроводного газа РФ	Снижение (–49,66%)	Снижение (–37,94% г./г. – максимальное падение темпа прироста показателя г./г.)	Снижение (–23,61% г./г.; минимальное значение показателя)
Экспорт трубопроводного газа РФ в Европу	Снижение (–69,61%)	Снижение (–48,72% г./г. – максимальное падение темпа прироста показателя г./г.)	Снижение (–42,09% г./г.; минимальное значение показателя)
Цены TTF (Нидерланды)	Рост (+58,62%)	Рост (+136,79% г./г.; максимальное значение показателя)	Снижение (–65,32% г./г. – максимальное падение темпа прироста показателя г./г.)
Экспортные (среднеконтрактные) цены на газ РФ	Рост (+1,53%)	Рост (+160,33% г./г. – максимальное значение темпа прироста показателя г./г.; максимальное значение показателя)	Снижение (–54,64% г./г. – максимальное падение темпа прироста показателя г./г.)
Экспорт СПГ РФ	Рост (+213,52%)	Рост (+9,91% г./г.; максимальное значение показателя)	Снижение (–1,76% г./г.)
Доля экспорта трубопроводного газа в экспорте природного газа РФ	Снижение (с 93,30% до 69,10%)	Снижение (с 83,59% в 2021 г. до 74,21% в 2022 г. – максимальное падение показателя г./г.)	Снижение (с 74,21% в 2022 г. до 69,10% в 2023 г. – минимальное значение показателя)
Доля экспорта трубопроводного газа РФ в Европу в общем объеме экспортных поставок трубопроводного газа РФ	Снижение (с 86,49% до 52,22%)	Снижение (с 83,37% в 2021 г. до 68,89% в 2022 г.)	Снижение (с 68,89% в 2022 г. до 52,22% в 2023 г. – максимальное падение показателя г./г.; минимальное значение показателя)

Источник: составлено автором на основе данных The Energy Institute.

Таблица 2

Ключевые геополитические факторы сокращения экспорта трубопроводного газа России в Европу в 2022–2023 гг.

Название трубопровода	Факторы
«Северный поток» «Северный поток – 2»	остановка «Северного потока» 31 августа 2022 г. (проблемы с газоперекачивающими агрегатами Siemens); диверсии на газопроводах «Северный поток» и «Северный поток – 2» в сентябре 2022 г.
«Ямал – Европа»	приостановка поставок российского газа в Польшу в апреле 2022 г. в ответ на отказ оплачивать его в рублях*; введение Россией в мае 2022 г. запрета на совершение сделок с EuRoPol GAZ**; введение Польшей в сентябре 2022 г. санкций в отношении «Газпром экспорта»***; введение Польшей в ноябре 2022 года внешнего управления долей ПАО «Газпром» в EuRoPol GAZ
«Союз» (ГИС «Сохрановка»)	прекращение Оператором ГТС Украины транзита через ГИС «Сохрановка» в мае 2022 г. из-за объявленного ОГТСУ форс-мажора; окончание срока действия договора о транзите газа через территорию Украины между ПАО «Газпром» и «Нафтогаз Украины» 31 декабря 2024 г.
«Уренгой – Помары – Ужгород», «Прогресс» (ГИС «Суджа»)	сокращение транзита через ГИС «Суджа» с 109,4 млн куб. м в сутки в марте 2022 г. до 40,5 млн куб. м в сутки в декабре 2023 г.; на 1 октября 2024 г. – 43,6 млн куб. м; окончание срока действия договора о транзите газа через территорию Украины между ПАО «Газпром» и «Нафтогаз Украины» 31 декабря 2024 г.; подрыв ГИС «Суджа» в марте 2025 г.
«Турецкий поток», «Голубой поток»	попытка подрыва «Турецкого потока» в сентябре 2022 г.; неоднократные атаки ВСУ на «Турецкий поток» и «Голубой поток» в 2024–2025 гг.
Итог	С января 2025 г. ПАО «Газпром» поставляет газ в Европу через «Турецкий поток» при существующих возможностях наращивания поставок с использованием «Голубого потока»

Примечание:

* Указ Президента РФ от 31.03.2022 № 172 (ред. от 30.12.2022) «О специальном порядке исполнения иностранными покупателями обязательств перед российскими поставщиками природного газа» // Консультант-Плюс. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_413296/ (дата обращения: 15.12.2024).

** Владелец польского участка газопровода «Ямал – Европа».

*** Дочерняя структура ПАО «Газпром».

Источник: составлено автором.

Экспорт СПГ РФ сократился в 2014 г. (минимальное значение показателя, –6,43% г./г. – максимальное падение темпа прироста показателя г./г.), в 2016 г. (–0,03% г./г.), в 2021 г. (–5,40% г./г.) и в 2023 г. (–1,76% г./г.), вырос в 2015 г. (+7,42% г./г.), в 2017–2020 гг. (+5,67% г./г. в 2017 г.; +61,46% г./г. в 2018 г. – максимальное значение темпа прироста показателя г./г.; +56,73% г./г. в 2019 г.; +6,88% г./г. в 2020 г.; +185,81% к показателю 2016 г.) и в 2022 г. (максимальное значение показателя, +9,91% г./г.). В целом за рассматриваемый период экспорт СПГ РФ увеличился на 213,52% (рис. 1).

В структуре экспорта природного газа РФ наблюдалась тенденция сокращения доли трубопроводного газа с 93,30% до 69,10% (минимальное значение показателя при максимальном значении в 93,43% в 2017 г.) с нарастанием тренда в 2022–2023 гг. (максимальное падение показателя

на 9,39% г./г. в 2022 г.; падение показателя на 5,10% г./г. в 2023 г.) и роста доли СПГ с 6,70% до 30,90% (максимальное значение показателя при минимальном значении в 6,57% в 2017 г.) при сохранении приоритетности трубопроводных поставок (рис. 3).

Доля экспорта трубопроводного газа в Европу в общем объеме российских экспортных поставок трубопроводного газа РФ сократилась с 86,49% до 52,22% (минимальное значение показателя) с нарастанием негативных тенденций в 2022–2023 гг. Так, в 2014–2021 гг. доля европейских поставок находилась в диапазоне от 83,37% (2021 г.) до 87,83% (2017 г.). В 2022 г. показатель сократился на 14,48%, в 2023 г. – еще на 16,67% (максимальное падение показателя г./г.) (рис. 4).

Ключевые тенденции динамики экспорта природного газа РФ в санкционный период представлены в таблице 1.

Таблица 3

Результаты эконометрического моделирования для оценки влияния динамики экспорта трубопроводного газа РФ в Европу на валовую прибыль ПАО «Газпром»

Первый этап: построение МНК-модели					
Показатель			Значение		
T			23*		
R ²			0,196206		
Расширенный тест Дики-Фуллера (асимп. р-значение)			с константой	с константой и трендом	
Y			0,8801	0,208	
X			0,9901	0,9856	
d_Y			1,22e-22	7,678e-22	
d_X			0,002211	0,001378	
Тест Грейнджера					
F-тесты для нулевых ограничений					
Все лаги для d_X F(1, 19) = 3,3448 [0,0832]					
Все лаги для d_Y F(1, 19) = 2,2789 [0,1476]					
Нормальность распределения остатков (р-значение)					
Хи-квадрат			0,00001		
Тест Шапиро-Уилка			0,00343595		
Проверка адекватности модели регрессии выборочным данным					
F _{крит.}			4,38		
F _{набл.}			5,126099		
Проверка значимости коэффициентов					
	Коэффициент	Ст. ошибка	z	р-значение	
const	116,663	135,273	0,8624	0,3982	
d_X	12,4227	5,48683	2,264	0,0343	**
Тестирование функциональной формы (спецификации) модели (Тест Рамсея)					
р-значение (квадраты и кубы)			0,151		
Тестирование на гетероскедастичность (тест Бройша–Пэгана)					
р-значение			0,23		
Тестирование на автокорреляцию в остатках					
Стат. Дарбина–Уотсона			1,827316		
Проблема: ненормальное распределение остатков. Переход ко 2-му этапу: робастные оценки (квантильная регрессия для квантиля 0,9)					
Проверка значимости коэффициентов					
	Коэффициент	Ст. ошибка	t-статистика	р-значение	
const	393,596	51,5043	7,642	1,70e-07	***
d_X	10,0739	2,08907	4,822	9,13e-05	***
Доверительные интервалы для коэффициентов					
Переменная	Коэффициент	95% доверительный интервал			
const	393,596	286,487	500,705		
d_X	10,0739	5,72939	14,4183		

Окончание табл. 3

Наблюдения, для которых ошибка квантильной регрессии превышает 2,5 стандартные ошибки			
Год	d_Y	расчетные	остатки
2021	2067,21	398,436	1668,78
2023	-1938,43	28,5126	-1966,95
Значение коэффициента при d_X в зависимости от τ			
τ	β	Значимость	
0,1	37,8265	***	
0,2	14,5509	***	
0,3	5,03569	**	
0,4	5,39756	***	
0,5	6,64030	**	
0,6	6,63907	***	
0,7	7,44324	**	
0,8	8,86838	***	
0,9	10,0739	***	

Примечание: * Рассматривается период с 2000 по 2023 гг.
Источник: составлено автором.

Форсирование негативных тенденций в 2022–2023 гг. имело геополитическую природу. В частности, запуск в ЕС в мае 2022 г. программы REPowerEU⁶ и энергетические санкции ЕС (запрет сделок с ПАО «Газпром нефть»⁷ в марте 2022 года; запрет на: импорт из России сжиженного углеводородного газа; реэкспорт СПГ на предприятия ЕС; экспорт в Россию товаров и технологий для энергетической отрасли; предоставление мощностей для хранения газа российским гражданам; новые инвестиции в энергетический сектор РФ и российские проекты по производству СПГ; установление потолка цен на газ в 180 евро за МВт·ч в феврале 2023 г.⁸) после начала специальной военной операции России на Украине задали общий вектор переориентации Европейского союза на других энергопоставщиков с постепенной утратой позиций России как одного из ключевых экспортеров природного газа в Европу. Однако ключевую роль в падении показателей экспорта трубопроводного газа РФ, от которых зависят выручка от продажи газа и, соответственно, валовая прибыль ПАО «Газпром», сыграли события, которые привели к выключению из логистики российских газовых поставок в Европу газопроводов «Северный поток», «Северный поток – 2», «Ямал – Европа», «Союз», «Уренгой – Помары – Ужгород» и «Прогресс» (табл. 2).

⁶ Программа предусматривает сокращение потребления природного газа ЕС, развитие альтернативной энергетики и диверсификацию импорта Союза в целях снижения зависимости от поставок из России.

⁷ Входит в Группу Газпром.

⁸ Был отменен 31 января 2025 г.

Для оценки влияния динамики экспорта трубопроводного газа РФ в Европу, определяемой в 2022–2023 гг. преимущественно геополитическими факторами, на валовую прибыль ПАО «Газпром» было построено уравнение квантильной регрессии порядка $\tau=0,9$ (табл. 3):

$$q_{\tau}(d_Y | d_X) = 394 + 10,1 * d_X \quad (1) \\ (51,5) (2,09)$$

Следовательно, при росте экспорта трубопроводного газа РФ в Европу на 1 млрд куб. м 90%-ный квантиль валовой прибыли ПАО «Газпром» увеличивается не более чем на 10,1 млрд руб. Все квантили при росте экспорта трубопроводного газа РФ в Европу увеличиваются, что свидетельствует о стимулирующем влиянии экспорта трубопроводного газа в Европу на динамику валовой прибыли ПАО «Газпром». Соответственно, его сокращение негативным образом влияет на финансовые показатели компании, особенно с учетом снижения экспортных (среднеконтрактных) цен на газ РФ в 2023 г. Так, выручка от продажи газа ПАО «Газпром» снизилась с 5 826 988 836 тыс. руб. в 2022 г. до 3 399 903 827 тыс. руб. в 2023 г. (–41,65%), а его валовая прибыль – с 3 210 265 856 тыс. руб. в 2022 г. до 1 271 832 680 тыс. руб. (–60,38%)⁹.

⁹ Динамика валовой прибыли ПАО «Газпром» также определяется влиянием и других факторов – выручки от предоставления имущества в аренду; от предоставления услуг по организации транспортировки газа; продажи продуктов нефтегазопереработки; нефти; газового конденсата; других товаров, продукции, работ и услуг; а также себестоимости продаж, изучение которых выходит за рамки данного исследования.

Возможности адаптации к негативным трендам в газовой отрасли ограничены волатильностью ценообразования на экспортируемый газ и дальнейшим охлаждением торгово-экономического и политического диалога России с Европейским союзом. Они определяются перспективами расширения сотрудничества РФ со странами Азии, включая Китай, и с Турцией с учетом ее места и роли в логистике трубопроводных поставок России в Европу, амбиций стать крупнейшим европейским газовым хабом, стремления получить от России преференциальные ценовые условия и конкуренции со стороны Азербайджана как поставщика газа в Турцию и в Европу в целом¹⁰. Важную роль также играют форсирование производства и экспорта СПГ и нефти ПАО «Газпром» при усиливающихся санкционных ограничениях и частичная переориентация компании на внутренний рынок, что в совокупности позволит в определенной мере компенсировать отрицательные эффекты влияния рассмотренных геополитических факторов.

Заключение

В санкционный период наблюдалась тенденция общего снижения экспорта природного газа РФ (–32,03%), в том числе трубопроводного газа (–49,66%), доля которого в совокупном экспорте природного газа страны сократилась с 93,30% до 69,10%, в условиях роста цен ТТФ (+58,62%) и умеренного роста экспортных (среднеконтрактных) цен на газ России (+1,53%).

Ключевым фактором отрицательной динамики стало сокращение поставок трубопроводного газа РФ в Европу (–69,61%) при частично компенсирующем росте экспорта СПГ РФ (+213,52%). В результате доля экспорта трубопроводного газа России в Европу в общем объеме ее экспортных поставок трубопроводного газа снизилась с 86,49% до 52,22%.

В 2022 г. наблюдалось максимальное падение темпа прироста: экспорта природного газа РФ (–30,09% г./г.), экспорта трубопроводного газа РФ (–37,94% г./г.), экспорта трубопроводного газа РФ в Европу (–48,72% г./г.); а также доли экспорта трубопроводного газа в экспорте природного газа РФ (с 83,59% в 2021 г. до 74,21% в 2022 г.) в условиях благоприятной ценовой конъюнктуры (максимальное значение цен ТТФ; максимальное значение и максимальный темп прироста экспортных (среднеконтрактных) цен на газ России (+160,33% г./г.)) и достижения пиковых показателей экспорта СПГ РФ.

В 2023 г. экспорт природного газа РФ, экспорт трубопроводного газа РФ, в том числе в Европу, доля экспорта трубопроводного газа, в том числе в Европу, в экспорте природного газа РФ достигли минимальных значений при активизации негативных ценовых тенденций (максимальное падение темпа прироста цен ТТФ (–65,32% г./г.) и экспортных (среднеконтрактных) цен на газ РФ (–54,64% г./г.)) и незначительном снижении экспорта СПГ страны (–1,76% г./г.).

Сокращение экспорта трубопроводного газа России в Европу в 2022–2023 гг., преимущественно обусловленное исключением из логистики газовых поставок РФ по европейскому вектору трубопроводов «Северный поток», «Северный поток – 2», «Ямал – Европа», «Союз», «Уренгой – Помары – Ужгород» и «Прогресс» в связи с действием факторов геополитического характера, оказывает влияние на финансовые показатели ПАО «Газпром», в частности на его валовую прибыль. Ее 90%-ный квантиль увеличивается не более чем на 10,1 млрд руб. при росте экспорта трубопроводного газа РФ в Европу на 1 млрд куб. м. Следовательно, сокращение трубопроводного экспорта газа России в Европу оказывает негативное влияние на финансовые показатели «Газпрома», усиливаемое негативными ценовыми трендами 2023 г. Так, в 2023 г. выручка от продажи газа ПАО «Газпром» сократилась на 41,65%, а его валовая прибыль – на 60,38%.

Возможности адаптации ПАО «Газпром» к внешним шокам связаны с ростом производства и экспорта СПГ и нефти, расширением сотрудничества со странами Азии и с Турцией и частичной переориентацией на внутренний рынок при сохраняющихся рисках волатильности и неопределенности ценовых трендов, а также перспектив сотрудничества с Европейским союзом.

Список литературы

1. Внешняя торговля России в условиях санкций / Алтухов А.О., Бутенко Н.А., Гаврилова Ю.В., Комонов Е.О., Милоков К.Н., Ператинская Д.А., Руднева А.О. М.: Инфра-М, 2025. 238 с. DOI: 10.12737/2157182.

2. Крылова Л.В. Санкции как новая реальность мировой экономики // Мировая экономика и мировые финансы. 2024. Т. 3. № 2. С. 5–10. DOI: 10.24412/2949-6454-2024-0130.

3. Смирнов Е.Н. Эволюция международной практики применения антироссийских экономических санкций // Рос-

¹⁰ Поставки осуществляются по газопроводу TANAP с проектной мощностью 16,2 млрд куб. м в год, что сопоставимо с мощностью «Голубого потока» (16 млрд куб. м в год). В случае реализации амбициозных планов по удвоению пропускной способности TANAP этот газопровод может составить конкуренцию «Турецкому потоку», суммарная мощность которого – 31,5 млрд куб. м в год (каждая нитка – по 15,75 млрд куб. м в год).

- сийский внешнеэкономический вестник. 2022. № 4. С. 7–35. DOI: 10.24412/2072-8042-2022-4-7-35.
4. Baldwin D.A., Pape R.A. Evaluating economic sanctions // *International Security*. 1998. Vol. 23. Iss. 2. P. 189–198. DOI: 10.1162/isec.23.2.189.
5. Drezner D.W. The hidden hand of economic coercion // *International Organization*. 2003. Vol. 57. Iss. 3. P. 643–659. DOI: 10.1017/S0020818303573052.
6. Dashti-Gibson J., Davis P., Radcliff B. On the determinants of the success of economic sanctions: An empirical analysis // *American Journal of Political Science*. 1997. Vol. 41. Iss. 2. P. 608–618. DOI: 10.2307/2111779.
7. Любовцева Е.Г., Гордеева И.А. Влияние санкций на развитие экономики России: возможности и ограничения // *OECOMIA ET JUS*. 2022. № 3. С. 8–14. DOI: 10.47026/2499-9636-2022-3-8-14.
8. Едронова В.Н. Внешняя торговля России в условиях санкций 2014–2022 гг. // *Экономический анализ: теория и практика*. 2023. Т. 22. № 3(534). С. 445–464. DOI: 10.24891/ea.22.3.445.
9. Goes C., Bekkers E. The impact of geopolitical conflicts on trade, growth, and innovation. *WTO Working Papers*, 04 July 2022. 56 p. DOI: 10.30875/25189808-2022-9.
10. Руднева А.О. Ключевые факторы динамики экспорта энергосырья России в Китай // *Экономика и предпринимательство*. 2024. № 7(168). С. 351–359. DOI: 10.34925/EIP.2024.168.7.068.
11. Конопляник А.А. Новые внешние вызовы для России в газовой сфере и возможные ответные меры // *Энергетическая политика*. 2022. № 10(176). С. 34–53. DOI: 10.46920/2409-5516.2022_10176.34.
12. Руднева А.О., Юрченко А.А. Ключевые внешние шоки для нефтегазовой промышленности России в 2013–2019 гг.: специфика и последствия // *Экономика и предпринимательство*. 2021. № 1(126). С. 41–46. DOI: 10.34925/EIP.2021.126.01.004.
13. Балакина Е.А. Влияние санкций на внутреннее состояние ПАО «Газпром» // *Вестник Российского нового университета. Серия: Человек и общество*. 2024. № 1. С. 19–23. DOI: 10.18137/RNU.V9276.24.01.P.019.
14. Заводчикова И.Р., Киреева О.А. Построение эконометрической модели для оценки и прогнозирования финансового состояния организации на примере ПАО «Газпром» // *Вестник экономики и менеджмента*. 2023. № 2. С. 45–52. URL: https://vem.rusoil.net/files/slider/2_2023.pdf (дата обращения: 15.03.2025).
15. Теньковская Л.И. Перспективы ПАО «Газпром» на фоне внешнеэкономических тенденций // *Вестник Тюменского государственного университета. Социально-экономические и правовые исследования*. 2024. Т. 10. № 4(40). С. 225–242. DOI: 10.21684/2411-7897-2024-10-4-225-242.
16. Бурмистрова В.Ю. Основные риски и возможности развития газовой отрасли РФ на примере ПАО «Газпром» в условиях санкционного давления // *Вестник Владимирского государственного университета имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых. Серия: Экономические науки*. 2023. № 4(38). С. 92–99. URL: <https://vestnik-es.vlsu.ru/fileadmin/No38/Burmistrova.pdf> (дата обращения: 15.03.2025).

УДК 336.14
DOI**БЮДЖЕТНАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ:
ПРАКТИКО-ОРИЕНТИРОВАННЫЙ АСПЕКТ**¹Савина Т.Н., ²Родина Е.Е., ³Сульдина О.В.¹ФГБОУ ВО «Мордовский государственный университет имени Н.П. Огарёва»,
Саранск, e-mail: savinatn@yandex.ru;²АОЧУ ВО «Московский финансово-юридический университет МФЮА», Москва;³Саранский кооперативный институт (филиал) АНОО ВО Центросоюза РФ
«Российский университет кооперации», Саранск

В работе представлен подход, который позволяет на основе оценки бюджетной безопасности с позиции индикаторов остроты кризисной ситуации выявить наиболее острые угрозы и проблемы бюджетной безопасности в сложившихся условиях турбулентности и экономической неопределенности. Цель настоящей статьи – провести комплексный анализ состояния регионального бюджета с позиции обеспечения его бюджетной безопасности для определения тенденций, формирующих кризисную ситуацию в регионе. Материалами настоящего исследования явились труды, разработки и рекомендации отечественных ученых-экономистов и практиков, затрагивающие проблемы бюджетной безопасности. Расчетно-аналитическая составляющая базировалась на статистических данных и данных Министерства финансов Республики Мордовия. Методологической основой исследования послужили как общенаучные методы (научная абстракция, метод исторического и логического единства), так и специальные методы (метод сравнительного и индикативного анализа, зонной теории). Авторами проведен сравнительный анализ динамики показателей сбалансированности регионального бюджета, дана оценка уровня бюджетной обеспеченности, проанализирован индекс бюджетных расходов. Дана оценка бюджетной безопасности с позиции индикаторов остроты кризисной ситуации, что позволило выявить наиболее острые угрозы в исследуемой сфере. Проведенный анализ показал, что уровень бюджетной обеспеченности за исследуемый период снизился. Сделан вывод о том, что данное обстоятельство является определенным вызовом, поскольку отражает недостаточную мобилизацию собственных доходов в региональный бюджет.

Ключевые слова: бюджетная безопасность, уровень бюджетной обеспеченности, структура доходов, структура расходов, государственный долг

BUDGET SECURITY: THE PRACTICE-ORIENTED ASPECT¹Savina T.N., ²Rodina E.E., ³Suldina O.V.¹National Research Ogarev Mordovia State University, Saransk, e-mail: savinatn@yandex.ru;²Moscow University of finances and law MFUA, Moscow;³Saransk Cooperative Institute (branch) of the Russian University of Cooperation, Saransk

The paper presents an approach that allows, based on an assessment of budget security from the position of indicators of the severity of the crisis situation, to identify the most acute threats and problems of budget security in the current conditions of turbulence and economic uncertainty. The purpose of this article is to conduct a comprehensive analysis of the state of the regional budget from the perspective of ensuring its budgetary security in order to identify trends shaping the crisis situation in the region. The materials of this study are the works, developments and recommendations of Russian scientists, economists and practitioners, concerning the problems of budget security. The computational and analytical component was based on statistical data and data from the Ministry of Finance of the Republic of Mordovia. The methodological basis of the research was both general scientific methods (scientific abstraction, the method of historical and logical unity) and special methods (the method of comparative and indicative analysis, zone theory). The authors conducted a comparative analysis of the dynamics of the regional budget balance indicators, assessed the level of budget security, and analyzed the budget expenditure index. An assessment of budget security is given from the perspective of indicators of the severity of the crisis situation, which made it possible to identify the most acute threats in the area under study. The analysis showed that the level of budget provision decreased during the study period. It is concluded that this circumstance is a definite challenge, since it reflects insufficient mobilization of own revenues to the regional budget.

Keywords: budget security, budget security level, revenue structure, expenditure structure, public debt

Введение

В Стратегии национальной безопасности РФ определяется задача устранения непропорциональности развития регионов. Кроме того, в настоящее время определяется задача государства по обеспече-

нию финансовой независимости регионов от федерального центра, что подчеркивает очередную необходимость обеспечения достаточного уровня бюджетной безопасности. Более того, в условиях воздействия агрессивных факторов как внешней, так

и внутренней среды проблемы эффективности бюджетных процессов приобретают особую злободневность.

Бюджет является основой стабильного функционирования и устойчивого социально-экономического развития как государства в целом, так и его субъектов и отдельных муниципальных образований. На государственные органы власти возложены определенные функции по обеспечению социальных гарантий, регулированию социально-экономических и правовых процессов в государстве, обеспечению поступательного развития экономики и др.

Цель исследования заключается в комплексном анализе состояния регионального бюджета с позиции обеспечения его бюджетной безопасности для определения тенденций, формирующих кризисную ситуацию в регионе.

Материалы и методы исследования

Материалами настоящего исследования явились труды, разработки и рекомендации отечественных ученых-экономистов и практиков, затрагивающие проблемы бюджетной безопасности, материалы, представленные в периодической печати и сети Интернет. Расчетно-аналитическая составляющая базировалась на статистических данных и данных Министерства финансов Республики Мордовия.

Процесс эволюции исследуемой категории «бюджетная безопасность» был основан на применении метода исторического и логического единства, диалектики, научной абстракции. Динамика бюджетных показателей изучена с помощью методов сравнительного и комплексного анализа, а также расчетного и графического. Для определения тенденций, формирующих кризисную ситуацию, авторы использовали метод зонной теории и индикативного анализа.

Авторами проведен сравнительный анализ динамики показателей сбалансированности регионального бюджета Республики Мордовия, дана оценка уровня бюджетной обеспеченности, проанализирован индекс бюджетных расходов, что позволило, на основе оценки бюджетной безопасности с позиции индикаторов остроты кризисной ситуации, выявить наиболее острые угрозы в исследуемой сфере.

Результаты исследования и их обсуждение

В среде российских ученых огромную популярность в части вопросов обеспечения экономической безопасности в бюджетной сфере, в том числе применительно к регионам, завоевали научные исследова-

ния В.К. Сенчагова [1], А.И. Татаркина [2], Т.В. Ускова [3] и др.

Бюджетная безопасность неразрывно связана с бюджетной политикой. Достижение оптимального уровня жизнедеятельности каждой страны находится в непосредственной зависимости от того, в каком состоянии находится безопасность бюджета [4]. В этой связи заслуживают внимания труды Ю.А. Крупнова [5], С.П. Соляникова [6] и др.

Исследование многочисленных трудов ученых-экономистов [7, 8] показало, что не существует единого подхода в части декомпозиции бюджетной безопасности, позволяющей раскрыть сущность и экономическое содержание исследуемой категории.

Некоторые ученые рассматривают бюджетную безопасность как особое состояние платежеспособности государства по осуществлению им своих функций с учетом баланса доходов и расходов бюджетов всех уровней. Другие отмечают, что бюджетная безопасность государства должна гарантировать отсутствие риска в формировании, распределении и перераспределении бюджетных ресурсов [9].

Кроме того, следует отметить работы таких отечественных ученых, как Е.В. Никулина, И.В. Чистникова, А.В. Орлова [10, с. 25–37], Н.П. Паздникова [11], Н.И. Яшина [12]. Исследования этих авторов затрагивают проблемы влияния бюджетной и налоговой политики на экономическую безопасность, отражают методические аспекты определения бюджетной безопасности регионов в условиях волатильности экономики.

Однако, несмотря на наличие значительного числа публикаций, идеи сочетания экономического и социального в исследовании регионального бюджета, несомненно, вызывают особый научный и практический интерес и, безусловно, требуют дальнейшей проработки, а также формирования системного подхода к этому вопросу.

С позиции практического анализа анализируемой проблемы авторами поставлена задача определить состояние бюджетной безопасности в регионе. Острота кризисной ситуации в регионе характеризуется с позиции динамики и структуры доходов и расходов регионального бюджета, динамики государственного долга, дефицита/профицита бюджета и обеспеченности населения средствами для стабильного функционирования. Бюджет в целом формируется с целью покрытия расходов региона на социально-экономическое развитие. На первом этапе требуется определить динамику бюджетных показателей для определения тенденций, формирующих кризисную ситуацию (рис. 1).

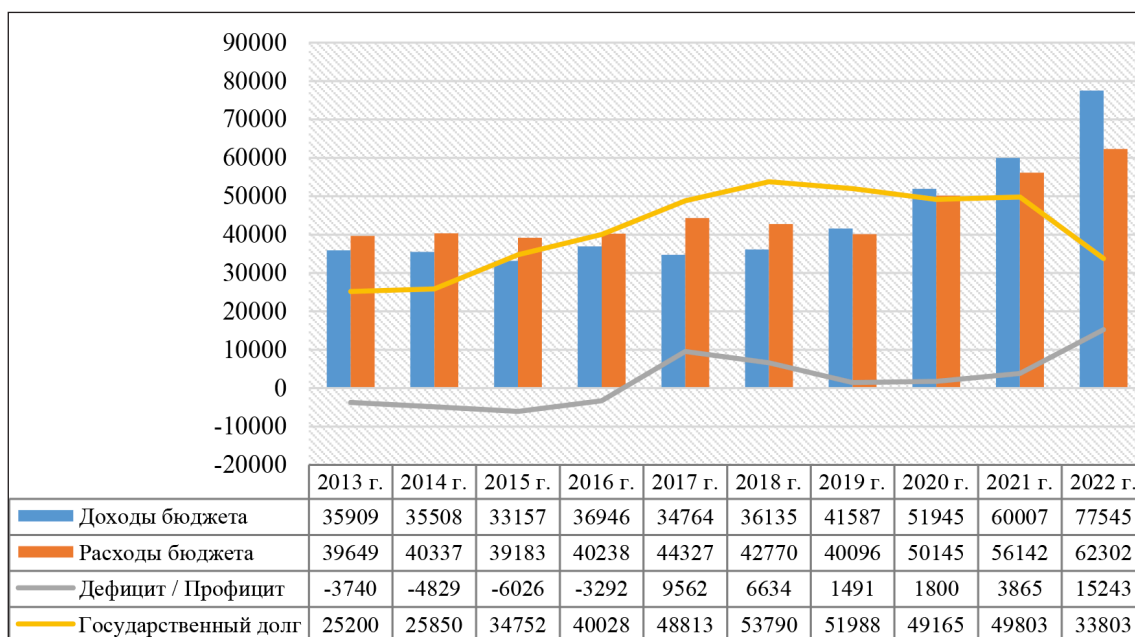


Рис. 1. Показатели регионального бюджета Республики Мордовия в динамике за 2013–2022 гг., млн руб.

Источник: составлено авторами на основе [13]

Таблица 1

Структура доходов бюджета Республики Мордовия за 2018–2022 гг., млн руб.

Показатель	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	Темп роста в 2022 г. по отношению к 2018 г., %
Собственные доходы (налоговые и неналоговые)	23727	24186	25166	30021	34422	145,08
Безвозмездные поступления	12409	17401	26779	29985	43122	347,51
Итого доходов	36135	41587	51945	60007	77545	214,60

Источник: составлено авторами по [15].

Доходы бюджета представлены возрастающей динамикой, что в целом является положительной тенденцией при оценке бюджетной безопасности региона. Расходы регионального бюджета также представлены динамикой роста. Из рис. 1 видно, что их величина в 2013 г. составила 39 649 млн руб., тогда как в 2022 г. достигла отметки в 62 302 млн руб. Таким образом, темп роста расходов составил чуть более 1,5 раза. Также можно отметить то, что в первой половине исследуемого периода представлено превышение расходной части бюджета над доходной. Таким образом, определяется дефицит бюджета, равный 3 740 млн, 4 829 млн, 6 026 млн и 3 292 млн руб. соответственно в 2013, 2014, 2015 и 2016 гг. Впоследствии за счет повышения эффективности бюджетных

процессов представлено восстановление ситуации. В период с 2017 по 2022 г. представлен профицит бюджета, который за исследуемый период вырос более чем на 50 % (с 9 562 млн руб. в 2017 г. до 15 243 млн руб. в 2022 г.).

Государственный долг при этом также представлен ростом. Наблюдается его возросшая динамика – с 25 200 млн руб. в 2013 г. до 33 803 млн руб. в 2022 г. Рост государственного долга определяет недостатки бюджетных процессов, поскольку у региона в таком случае представлен недостаток собственных ресурсов для покрытия расходов [14]. При этом в отношении 2021–2022 гг. представлено незначительное сокращение государственного долга, что определяется стремлением государственных органов региона к погашению задолженности.

Таблица 2

Структура расходов бюджета РМ за 2018–2022 гг., млн руб.

Показатель	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	Темп роста в 2022 г. по отношению к 2018, %
Общегосударственные вопросы	2325	1677	1566	1801	2026	87,14
Национальная оборона	29	27	27	26	28	96,55
Национальная безопасность	320	278	327	317	375	117,19
Национальная экономика	8327	8276	9124	11911	18757	225,26
ЖКХ	706	606	1276	2036	3873	548,58
Охрана окружающей среды	13	23	20	54	308	2369,23
Образование	9182	8765	9447	10947	12188	132,74
Культура, кинематография	998	844	1065	1,5	1038	104,01
Здравоохранение	3008	3734	9201	8712	4948	164,49
Социальная политика	9752	9834	12398	12134	13108	134,41
Физическая культура	2621	1285	1358	2556	2368	90,35
СМИ	211	157	166	150	155	73,46
Обслуживание долга	2304	2466	2207	1219	462	20,05
Межбюджетные трансферты	2972	2121	1962	2822	2667	89,74

Источник: составлено авторами по [15].

Для оценки бюджетной безопасности, таким образом, важна структура доходов бюджета. В табл. 1 представлена динамика источников доходов регионального бюджета.

Из табл. 1 видно, что за исследуемый период наблюдается ухудшение ситуации, возникают угрозы обеспечения бюджетной безопасности. То есть, с одной стороны, доходы регионального бюджета возрастают, что является положительным фактором, но при этом данный рост доходов определен привлечением средств в рамках финансовой поддержки со стороны вышестоящих бюджетов бюджетной системы РФ, то есть определен наращиванием безвозмездных поступлений.

Рост собственных доходов за исследуемый период составил 45,08%. При этом рост безвозмездных поступлений более ускоренный и составил 247,51% в период с 2018 по 2022 г. Так, динамика данного источника дохода следующая: в 2018 г. – 12 409 млн руб., в 2019 – 17 401 млн руб., в 2020 – 26 779 млн руб., в 2021 – 29 985 млн руб., в 2022 – 43 122 млн руб. Можно видеть, что рост привлеченных средств в доходы регионального бюджета начался в 2020 г. на фоне кризисных условий экономики, а в 2022 г. представлен критическим ростом. Данное условие определяет угрозу нарушения финансовой независимости Республики Мордовия, что в целом нарушает экономическую безопасность региона.

Для определения направлений распределения доходов в рамках регионального бюджета важно проанализировать структуру расходов. В табл. 2 представлена структура расходов регионального бюджета за период с 2018 по 2022 г.

Данные табл. 2 демонстрируют неоднозначную динамику по статьям расходов регионального бюджета. Так, в разрезе национальной экономики представлен рост расходов на 125,26%, как и в прошлых периодах. Такая же тенденция наблюдается по статьям, отражающим состояние социальной сферы региона, в частности речь идет о расходах на культуру, образование и здравоохранение.

Значительно резкий рост расходов можно наблюдать в таких статьях, как ЖКХ и охрана окружающей среды. Такая положительная тенденция продиктована активизацией программно-целевого финансирования в рамках обозначенных сфер. Тем не менее рост данных статей определен уменьшением финансирования в разрезе физической культуры, СМИ, обслуживания долга и перечислений трансфертов муниципальным образованиям в составе региона, что не является обоснованным. Покрытие расходов по программам должно определяться дополнительным привлечением средств в бюджет за счет осуществления эффективной налоговой и бюджетной деятельности органами государственной

власти. В данной проекции можно выделить угрозу неоптимальной структуры расходов регионального бюджета Республики Мордовия. Также следует отметить, что рост расходов на здравоохранение определен эпидемиологической обстановкой на фоне пандемии, вызванной коронавирусной инфекцией.

Проведем оценку бюджетной безопасности с позиции индикаторов остроты кризисной ситуации. При этом в данном разрезе следует определить, что индикаторы уже непосредственно характеризуют эффективность бюджетных и налоговых процессов в регионе. В целях обоснования направлений разработки мероприятий повышения уровня бюджетной безопасности региона авторами проведены расчеты показателей бюджетной безопасности за 2018–2022 гг. Рассчитанные индикаторы представлены в табл. 3.

Уровень бюджетной обеспеченности сократился с 0,766 в 2018 г. до 0,657 в 2022 г. (на 0,11). Такое условие является негативным, поскольку отражает недостаточную мобилизацию собственных доходов в региональный бюджет при сравнении с общероссийскими значениями. Получается, что на динамику собственных доходов в 2018–2022 гг. повлияла не общая экономическая ситуация в стране, а наличие проблем в рамках бюджетных и налоговых процессов региона. Данное условие оказало влияние на появление угрозы в разрезе

обеспечения бюджетной безопасности в регионе.

В период с 2018 по 2022 г. представлен рост доходов при одновременном сокращении ряда расходов (что является нецелесообразным с позиции социально-экономического развития региона). Тем не менее данный фактор повлиял на индикатор соотношения дефицита/профицита и собственных доходов. На фоне роста собственных доходов представлено сокращение индикатора соотношения государственного долга и непосредственно собственных доходов региона.

Индикатор в 2018 г. составлял 226,70%, в 2019 г. – 214,95%, в 2020 г. – 195,36%, в 2021 г. – 165,89%, в 2022 г. – 98,20% (сокращение на 128,50% в установленном периоде). При этом отметим, что пороговое значение индикатора составляет «не более 100». Так, индикатор отражает по-прежнему высокий уровень государственного долга, однако увеличение величины собственных доходов позволило повысить уровень бюджетной безопасности.

Проведем анализ исследуемых показателей с позиции построения зонной теории. Определим, что данная теория позволяет однозначно трактовать полученные значения индикаторов с позиции степени влияния на уровень бюджетной безопасности.

Представим распределение индикаторов по зонам экономической безопасности за 2022 г. на рис. 2.

Таблица 3

Индикаторы остроты кризисной ситуации РМ за 2018–2022 гг.

Показатель	Пороговое значение	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	Темп роста в 2022 г. по отношению к 2018 г., %
Уровень бюджетной обеспеченности	Не менее 1	0,766	0,785	0,771	0,786	0,657	-0,11
Индекс бюджетных расходов	Не менее 1	0,871	0,859	0,864	0,86	0,861	-0,01
Отношение дефицита консолидированного бюджета к размеру его собственных доходов, %	Не более 15	27,96	6,16	7,15	12,87	44,28	16,32
Отношение размера госдолга к объему собственных доходов бюджета, %	Не более 100	226,70	214,95	195,36	165,89	98,20	-128,50
Отношение темпа роста госдолга к темпу роста ВРП, раз	Не более 1	1,05	0,90	0,91	0,98	0,66	-0,39

Источник: составлено авторами по [15].

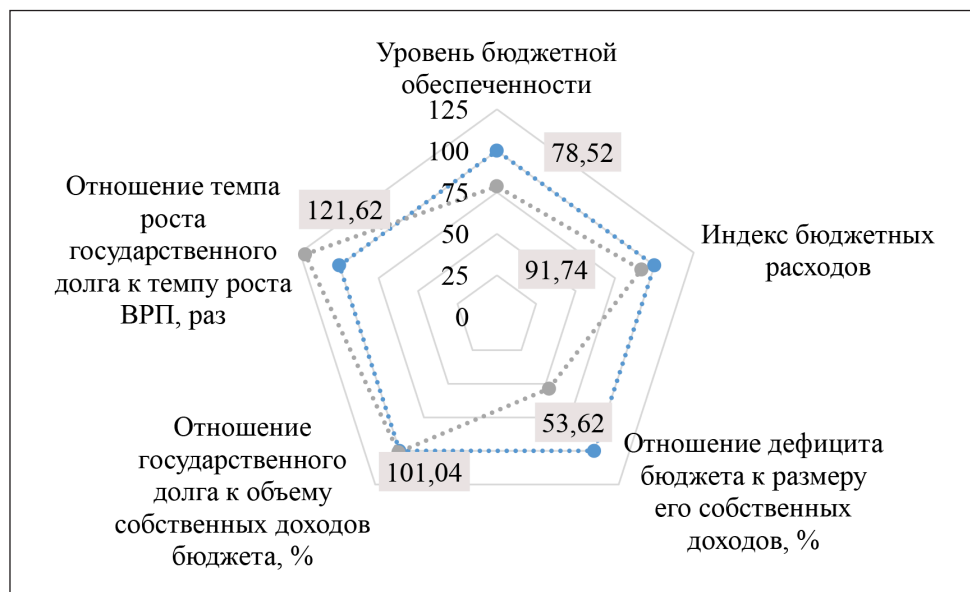


Рис. 2. Зонная теория в рамках оценки индикаторов остроты кризисной ситуации и угроз экономической безопасности в бюджетной сфере, 2022 г.
Источник: составлено авторами на основе [15]

В разрезе соотношения между государственным долгом и экономическим ростом представлены явные угрозы, которые обусловлены:

- во-первых, высоким уровнем бюджетной задолженности перед государством;
- во-вторых, недостаточно активными процессами социально-экономического развития.

Данные условия определяют не только угрозы в проекции обеспечения бюджетной безопасности, но и угрозы в рамках обеспечения экономической безопасности региона в целом. Пороговое значение индикатора составляет «не более 1». Фактическое значение индикатора в 2018 г. составило 1,05, в 2019 – 0,90, в 2020 – 0,91, в 2021 – 0,98, в 2022 – 0,66.

Заключение

Проведенное исследование позволило дать всестороннюю комплексную оценку состоянию регионального бюджета с позиции обеспечения его безопасности. Обобщенные в статье показатели и проведенный анализ динамики бюджетных показателей Республики Мордовия показали, что в регионе наблюдается положительная тенденция роста доходной части бюджета при одновременном росте его расходов.

Установлено, что наибольшую опасность для региона в части обеспечения его бюджетной безопасности создает показатель отношения дефицита бюджета к размеру его собственных доходов. В регионе

в рамках разработки мер повышения бюджетной безопасности требуется определить мероприятия по оптимизации структуры расходов.

Таким образом, дальнейшее совершенствование региональной политики в сфере бюджетной безопасности требует комплексного подхода, включающего наращивание собственных источников доходной части бюджета. Важными мерами при этом должны оставаться стимулирование инновационной деятельности и формирование благоприятного предпринимательского климата. Результаты исследования могут быть использованы органами власти и профильными институтами при корректировке действующих программ социально-экономического развития региона и разработке бюджетно-финансовой и социальной стратегии региона. Консолидация усилий всех заинтересованных сторон – государственных структур, бизнес-сообщества, гражданского общества – создаст предпосылки для сохранения уровня бюджетной безопасности в регионе.

Список литературы

1. Сенчагов В.К. Методология обеспечения экономической безопасности // Экономика региона. 2008. № 3. С. 28–39. URL: <http://elar.urfu.ru/handle/10995/132962> (дата обращения: 14.04.2025). EDN: KWEIEB.
2. Татаркин А.И., Куклин А.А. Изменение парадигмы исследований экономической безопасности региона // Экономика региона. 2012. № 2. С. 25–39. URL: https://elar.urfu.ru/bitstream/10995/131710/1/2012_02_002.pdf (дата обращения: 22.03.2025).

3. Ускова Т.В., Копасова С.С. Бюджетная безопасность региона в контексте устойчивого развития // Проблемы развития территории. 2008. № 4 (44). С. 24–33. URL: <http://pdt.isert-ran.ru/article/696> (дата обращения: 12.03.2025).
4. Савина Т.Н., Имяреков С.М., Илякова И.Е., Кашичкин Н.А. Влияние экономических и социальных факторов на состояние регионального бюджета: взгляд в разрезе обеспечения экономической безопасности // Финансовый менеджмент. 2024. № 11–1. С. 292–303. URL: <https://finance-man.ru/index.php/journal/article/view/1543> (дата обращения: 15.03.2025). EDN: UWNNLV.
5. Крупнов Ю.А. Механизмы координации стратегического управления с мерами бюджетной политики // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2025. Т. 21. Вып. 3. С. 69–82. DOI: 10.24891/ni.21.3.69. EDN: VEKAFC.
6. Соляникова С.П. Надлежащая бюджетная политика для меняющейся экономики // Мир новой экономики. 2021. Т. 15. № 2. С. 6–15. DOI: 10.26794/2220-6469-2021-15-2-6-15. EDN: QFOWGL.
7. Сайдакова В.А. Бюджетная безопасность: региональный аспект // Вектор экономики. 2021. № 11. С. 1–11. URL: <https://vectoreconomy.ru/images/publications/2021/11/regionaleconomy/Saidakova.pdf> (дата обращения: 16.03.2025). EDN: KIGSXN.
8. Илышева Н.Н., Каранина Е.В., Кызыуров М.С. Диагностика угроз финансово-бюджетной безопасности региона // Экономика региона. 2021. Т. 17. Вып. 4. С. 1361–1375. DOI: 10.17059/EKON.REG.2021-4-22.
9. Соколов Ю.А. Бюджетная безопасность Российской Федерации // Наука и экономика. 2010. № 4 (4). С. 45–48. EDN: NUMKHH.
10. Никулина Е.В., Чистникова И.В., Орлова А.В. Моделирование и прогнозирование бюджетно-налоговой безопасности регионов России. М.: ООО «Эпицентр», 2015. 100 с. [Электронный ресурс]. URL: <http://dspace.bsu.edu.ru/handle/123456789/13443> (дата обращения: 30.03.2025). EDN: XXFKZX. ISBN 978-5-9907741-0-0.
11. Паздникова Н.П., Ковшаров А.А., Глазкова Н.Г. Оценка бюджетной безопасности региона в условиях стратегических преобразований // Региональная экономика. Юг России. 2019. Т. 7. № 1. С. 154–161. DOI: 10.15688/ge.volsu.2019.1.14.
12. Яшина Н.И., Прончатова-Рубцова Н.Н., Каленова Ю.С. Риск-ориентированный подход к оценке бюджетной безопасности Российской Федерации // Дайджест-финансы. 2017. Т. 22. № 1 (241). С. 77–93. DOI: 10.24891/el.22.1.77.
13. Министерство финансов Республики Мордовия. [Электронный ресурс]. URL: <http://minfinrm.ru> (дата обращения: 02.02.2025).
14. Савина Т.Н., Пониматкина Л.А., Шилкина Т.Е. Влияние государственного долга на обеспечение экономической безопасности региона // Управленческий учет. 2023. № 4. С. 272–283. DOI: 10.25806/uu42023272-283.
15. Федеральная служба государственной статистики. [Электронный ресурс]. URL: <https://rosstat.gov.ru/> (дата обращения: 10.03.2025).

УДК 339.9.012
DOI

МИРОВОЙ РЫНОК ЛЕГКОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ: КОНКУРЕНЦИЯ КАК ДВИЖУЩАЯ СИЛА РАЗВИТИЯ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ КОМПАНИЙ

Смелков К.А.

*ФГАОУ ВО «Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого»,
Санкт-Петербург, e-mail: smeaspir@gmail.com*

Цель работы – определение движущих сил развития и потенциальных возможностей мировых автопроизводителей в условиях глобальной конкуренции. Методы исследования: общенаучные методы рейтингового анализа, кластерного анализа, межстранового сравнения. В статье проведен обзор научных исследований по теме конкурентоспособности и конкуренции на мировом рынке легковых автомобилей. На основе представленных публикаций делается вывод о недостаточной разработанности темы исследования конкуренции между мировыми автопроизводителями в научной среде. В практической части работы выполнен межстрановой анализ мировых центров производства и потребления новых легковых автомобилей. Установлено, что в условиях глобальной конкуренции возрастает роль Китая как лидера в производстве и реализации электромобилей и гибридных автомобилей. В статье также проведен рейтинговый анализ мировых автопроизводителей из Германии, Нидерландов, США, Франции, Индии, Китая и Японии по показателям технологических инноваций производства электромобилей и гибридов, а также по показателям стратегического позиционирования. На основе рейтинга выполнен кластерный анализ, который позволил подразделить мировых автопроизводителей по их возможностям конкурировать на рынке электромобилей и гибридных автомобилей. Кластеры конкурентоспособности показывают лидеров и аутсайдеров рынка в зависимости от их положения.

Ключевые слова: автомобильная промышленность, автопроизводители, гибридные автомобили, стратегия, электромобили, конкуренция

GLOBAL PASSENGER CAR MARKET: COMPETITION AS A DRIVING FORCE FOR THE DEVELOPMENT OF POTENTIAL OPPORTUNITIES FOR COMPANIES

Smelkov K.A.

*Peter the Great Saint Petersburg Polytechnic University, Saint Petersburg,
e-mail: smeaspir@gmail.com*

The aim of the work is to identify the driving forces of development and potential opportunities of global automakers in the context of global competition. Research methods: general scientific methods, rating analysis, cluster analysis, cross-country comparison. The article provides a literary analysis of past research on the topic of competitiveness and competition in the global passenger car market. Based on past publications, it is concluded that the research topic of competition between global automakers in the scientific community is insufficiently developed. In the practical part of the work, a cross-country analysis of the world's centers of production and consumption of new passenger cars was carried out. It has been established that in the context of global competition, China's role as a leader in the production and sale of electric vehicles and hybrid vehicles is increasing. The article also provides a rating analysis of global automakers from Germany, the Netherlands, the USA, France, India, China and Japan in terms of technological innovations in the production of electric vehicles and hybrids, as well as indicators of strategic positioning. Based on the rating, a cluster analysis was performed, which made it possible to subdivide global automakers according to their ability to compete in the market of electric vehicles and hybrid vehicles. Competitive clusters show market leaders and outsiders depending on their position.

Keywords: automotive industry, automakers, electric vehicles, hybrid vehicles, strategy, competition

Введение

Рынок легковых автомобилей продолжает расти после пандемии COVID-19. За 2023 г. темпы роста продаж легковых автомобилей на мировом рынке выросли на 10,8%, а общий объем продаж составил более 89 млн автомобилей [1, с. 1]. Среди легковых авто с традиционными двигателями, работающими на ископаемом топливе, лидируют европейские автопроизводители, однако по объему продаж электромобилей в числе лидеров Китай и США. Помимо

этого, продажи всех мировых автомобильных брендов в той или иной степени имеют зависимость от Китая, так как там расположены их производственные предприятия [2]. В таких условиях Китай становится одним из мировых лидеров автомобильного рынка, постепенно вытесняя с рынка производителей из Японии, Германии и США. В связи с этим изучение мирового рынка легковых автомобилей с точки зрения движущей силы конкуренции становится наиболее актуальным.

Цель исследования заключается в выявлении возможностей и потенциала для развития конкуренции на мировом рынке автомобилей с учетом движущих сил. Для достижения поставленной цели определены следующие *задачи*:

1. На основе анализа продаж выделить мировых лидеров рынка автомобильной отрасли.
2. Провести рейтинговую оценку конкурентных преимуществ мировых автопроизводителей.
3. Определить основные движущие силы конкуренции на мировом автомобильном рынке.

Материалы и методы исследования

Объект исследования – мировой рынок легковых автомобилей.

Предмет исследования – движущие силы конкуренции мирового автомобильного рынка.

В основу работы положены труды зарубежных авторов, данные финансовой отчетности предприятий, отчеты международных исследовательских групп. Методическую базу для изучения составили общенаучные методы: анализ и синтез информации для обобщения результатов имеющихся публикаций по теме конкуренции на глобальном автомобильном рынке; метод межстранового сравнительного анализа для определения мировых лидеров на рынке автомобилей; метод рейтингового анализа, метод иерархической кластеризации для исследования конкуренции автопроизводителей.

Результаты исследования и их обсуждение

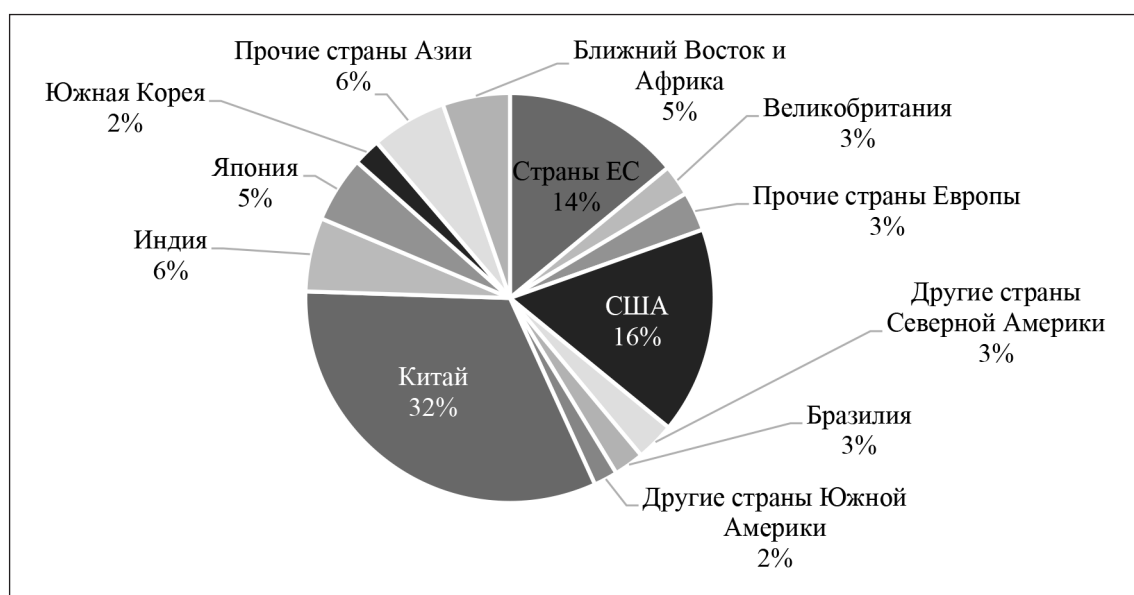
Обзор научных публикаций показывает, что во многих исследованиях авторами проводится анализ выявленных сравнительных конкурентных преимуществ мировых автопроизводителей. J. Nagy и Z., Jámbo, анализируя конкуренцию в мировой торговле легковыми автомобилями, установили, что в период с 1997 по 2016 г. крупнейшими производителями автомобилей были Китай, США, Германия и Япония. Однако по уровню продаж на мировом рынке это Япония, Германия и Канада, на долю которых приходилось до 40% всего экспорта. В этот период наиболее популярными у потребителя были малолитражные автомобили с двигателем внутреннего сгорания. При этом мировые автопроизводители имели сопоставимые конкурентные преимущества [3, с. 61]. В исследовании О. Савич и Е. Молчановой приводится попытка построения модели конкурентного развития автомобильного рынка с учетом маркетинговых факторов.

В числе факторов, определяющих конкурентное развитие автомобильного рынка, выделяют: ВВП на душу населения, стоимость авто, уровень безработицы. Авторы спрогнозировали замедление рынка автомобилей в 2020–2022 гг. из-за негативного глобального влияния макроэкономических факторов, что в сущности совпадает с реальностью при рассмотрении вопроса в ретроспективе [4, с. 281]. В наиболее актуальных исследованиях, например в работе G. Yeung, изучается состояние конкуренции ведущих фирм и их поставщиков систем в автомобильной промышленности. Автор оценивает мировой рынок автопроизводителей с точки зрения доминирования в структуре управления производственной сетью. Доказано, что разрушительные последствия промышленных автопроизводителей могут повлиять на динамику конкуренции между ведущими фирмами в условиях конкуренции [5, с. 476]. В исследовании J. Hong выполнен анализ конкурентных стратегий мировых автопроизводителей из США, Германии и Японии. На основе оценки рыночных позиций Toyota, Tesla и BMW обосновано, как каждая компания решает проблемы влияния на рынке покупателей, поставщиков, угрозы появления заменителей и новых участников рынка. По мнению автора, BMW сохраняет свою конкурентоспособность на рынке автомобилей класса люкс за счет высокой узнаваемости бренда и премиального позиционирования. Toyota добивается экономии за счет масштаба и устойчивого глобального присутствия благодаря операционной эффективности и привлекательности на широком рынке. Tesla использует свои инновационные возможности и опережающий подход преимущественно на рынке электромобилей [6, с. 53]. Статья F. Nap посвящена анализу мировых цен на легковые автомобили в период с 2018 по 2023 г. Автор в своей работе делает попытку обосновать конкуренцию между автопроизводителями с позиции ценового превосходства. Результаты исследования подчеркивают влияние технологических достижений, экономических условий, государственной политики и меняющихся потребительских предпочтений на цены на автомобили [7]. При исследовании европейского автомобильного рынка R. Torres выделяет особенности внешней среды, которые привели к спаду продаж и производства автомобилей. Среди факторов замедления конкуренции европейских автопроизводителей по сравнению с Китаем автор выделяет ряд факторов: технологическое отставание, которое затрудняет реагирование на новые экологические требования; высокие цены, которые оказывают

давление на спрос и влияют на конкуренцию; барьеры на пути спроса на электромобили. Достижение конкурентных преимуществ в развитии автомобильного рынка R. Torres видит в инвестиционных стимулах и совершенствовании экологического законодательства по внедрению на рынке электромобилей [8, с. 39]. Российские исследователи выделяют следующие тенденции развития мировой автомобильной отрасли: переход к технологиям индустрии 4.0 и развитие ресурсосберегающих технологий как факторов конкуренции [9]; чувствительность к национальному производству и брендам, цифровая трансформация, а также смена потребительских предпочтений в сторону электромобилей [10]; восстановление отрасли после пандемии COVID-19 происходит значительно медленнее, в результате чего сохраняется высокий уровень цен [11]. Таким образом, на основании существующих исследований можно сделать вывод о недостаточной разработанности темы конкуренции между мировыми автопроизводителями в научной среде. Авторы либо проводят межстрановой анализ за счет группировки всех показателей национальных автопроизводителей, либо оперируют недостаточной выборкой для получения полных результатов о наличии движущих сил конкуренции мирового автомобильного рынка.

Вначале рассмотрим данные сравнения показателей производства легковых автомобилей в разбивке по странам. Структура потребления по показателю «регистрация новых автомобилей» в разбивке по странам приведена на рисунке.

За 2023 г. среди наиболее значимых потребителей на рынке легковых автомобилей выделяются Азия, Северная Америка, Европа [13]. В доле продаж по странам лидирует Китай (58%), Европа (25%), США (10%) [12]. Согласно оценке ING, в числе бесспорных лидеров рынка находится Китай, так как в нем не наблюдается особых признаков замедления темпов роста. Китайский автомобильный рынок является менее зрелым и выигрывает от роста числа владельцев автомобилей (первые покупатели выбирают электромобили), а правительство продолжает выделять субсидии [1]. По темпам роста продаж электромобилей (82%) Китай опережает Европу (15%) и США (55%). Также мировые производители имеют существенную зависимость от китайского рынка за счет совместного производства на территории Китая. Здесь в числе лидеров американские, японские и немецкие автопроизводители, такие как Volkswagen, BMW, Mercedes, Nissan, Honda, Toyota, Tesla, General Motors [2]. Среди лидеров по темпам роста на европейском рынке: Мальта (6,1%), Хорватия (2,6%), Испания (2,5%), Кипр (2,3%) в 2023 г. То есть страны с более доступной стоимостью труда, где расположены производства европейских автомобильных концернов. Продажи в Европе в 2023 г. выросли на 18,6% по сравнению с 2022 г. Схожие тенденции на рынках ЕС и Восточной Европы обусловили этот рост в масштабах всего региона. В 2022 г. в России и Украине наблюдался значительный спад, и в настоящее время они медленно восстанавливаются, а их рынки демонстрируют впечатляющие темпы роста [13].



Новые регистрации автомобилей по странам в 2023 г., % АСЕА [10]

Страны БРИКС также занимают видное место в мировой автомобильной промышленности, на их долю приходится значительная доля как в производстве, так и в потреблении автомобилей. На бразильском рынке представлено более 27 автопроизводителей, в том числе те, которые производят сельскохозяйственную технику и грузовые транспортные средства. В России есть отечественные предприятия, которые выпускают автомобили под своими собственными брендами, а также иностранные компании. Индия – один из самых быстрорастущих рынков в мире для автомобилей и автокомпонентов, с хорошо развитыми производственными мощностями, научно-исследовательскими и испытательными центрами. В автомобильный сектор Южной Африки входят производители оригинального оборудования и вторичный рынок, который отвечает за производство и продажу автомобильных запасных частей и аксессуаров. Китай – один из лидеров мирового рынка легковых автомобилей, на территории которого нахо-

дится множество производств зарубежных компаний, а также существует множество собственных брендов авто [14].

Мировой рынок производства автомобилей, в первую очередь электромобилей и гибридов, активно развивается в последние 5 лет, на фоне чего изменяется глобальная конкуренция между производителями легковых авто в сторону Китая, который помимо дешевого труда, как фактора инвестиционной привлекательности, имеет собственную производственную и научно-техническую базу. Совокупность этих факторов позволяет китайским компаниям успешно конкурировать на рынке легковых электромобилей и гибридов даже на европейском и американском рынках. Таким образом, можно сделать вывод о том, что лидеры по производству и использованию новых автомобилей – это Китай, США и Европа. Также можно выделить Японию, Корею, некоторые страны БРИКС. Таким образом, исследование автопроизводителей будет базироваться на результатах компаний из данного перечня стран.

Таблица 1

Показатели сравнительного анализа мировых автопроизводителей

№ п/п	Тип	Показатель	Описание
1	Технологические инновации	Доля электромобилей и гибридов	Доля продаж автомобилей с нулевым выбросом углекислого газа, а также автомобилей с гибридным двигателем в общем объеме продаж легковых автомобилей
2		Показатель энергопотребления	Оценивает средневзвешенное сертифицированное энергопотребление легковых электромобилей, продаваемых каждым производителем
3		Скорость заряда	Среднее значение скорости зарядки автомобилей с нулевым выбросом углекислого газа, а также автомобилей с гибридным двигателем, продаваемых каждым производителем
4		Максимальный запас хода на одном заряде	Средняя заявленная производителем максимальная дальность пробега электромобилей на одном полном заряде
5		Использование возобновляемых источников энергии	Использование возобновляемых источников энергии в промышленности отражает усилия по снижению уровня углекислого газа в производственных процессах. Показатель использования оценивает потребление энергии при производстве транспортных средств и аккумуляторных батарей
6		Увеличение спроса на электромобили и гибриды	Показатель отражает изменение спроса за 2023 г. на современные автомобили каждого автопроизводителя
7	Стратегическое позиционирование	Стремление производителя к переходу на электромобили и гибриды	Целевой показатель оценивает стремление производителя к переходу на 100 %-ный парк автомобилей к 2035 г.
8		Инвестиции в электромобили и гибриды	Инвестиции являются показателем финансовых обязательств производителя по переходу на технологию с нулевым уровнем выбросов. Оценивается уровень инвестиций автомобиля в современные направления развития продукта
9		Показатель соответствия вознаграждения руководителей	Данный показатель является показателем степени соответствия между вознаграждением генерального директора и высшего менеджмента. То есть определяется на основе показателей ESG-стратегии каждой компании

Источник: составлено автором.

Таблица 2

Рейтинговый анализ мировых автопроизводителей

Автопроизводитель	Страна	Технологические инновации						Стратегическое позиционирование		
		1	2	3	4	5	6	7	8	9
BMW	Германия	17	73	54	90	100	93	84	17	60
Mercedes-Benz	Германия	15	50	43	82	100	93	90	42	15
Volkswagen	Германия	11	61	50	87	73	97	79	22	8
Tata Motors	Индия	8	100	5	42	7	81	71	20	4
BYD	Китай	76	69	25	64	0	100	76	68	100
SAIC	Китай	40	56	13	26	0	83	73	65	0
Geely	Китай	29	37	35	51	7	98	87	45	4
Chang'an	Китай	21	39	5	21	0	100	73	36	0
Great Wall	Китай	17	46	18	53	0	100	89	3	0
Chery	Китай	17	46	4	4	0	100	58	17	0
Hyundai	Корея	7	26	79	71	11	100	54	21	0
Stellantis	Нидерланды	9	31	31	35	0	99	100	7	100
Tesla	США	100	94	100	100	0	100	100	100	100
General Motors	США	4	59	29	75	0	74	87	10	55
Ford	США	4	23	48	86	14	92	79	11	11
Renault	Франция	10	41	15	27	0	95	84	11	24
Toyota	Япония	2	71	32	82	6	59	48	9	0
Honda	Япония	1	35	26	54	0	42	67	19	0
Nissan	Япония	5	18	22	30	0	33	0	9	5
Mazda	Япония	2	0	19	2	0	0	38	15	0

Источник: составлено автором на основе данных ICST [15].

Для проведения конкурентного анализа отобрано 20 компаний из 8 стран мира, являющихся крупнейшими автопроизводителями и потребителями новых автомобилей. Показатели для анализа обобщенно можно разделить следующим образом:

1. Технологические инновации. Система показателей характеризует уровень технологического развития, создания и продвижения на рынке современных электромобилей и гибридов, а также использование возобновляемых источников энергии в промышленности.

2. Стратегическое позиционирование. Показатели, характеризующие степень стремления высшего руководства к изменениям, инвестиции в создание современных электромобилей и гибридов, а также критерии ESG-трансформации в органах высшего менеджмента. Описание показателей для проведения рейтингового анализа приведено в табл. 1.

Итоговый рейтинговый анализ составлен на основе данных ICST за 2023 г. и представлен в табл. 2.

Очевидно, что в числе лидеров находятся китайские компании, которые внедряют технологии производства гибридов и электромобилей, а также используют современные методы стратегического позиционирования. К наиболее конкурентоспособным автопроизводителям также можно отнести немецкие и американские бренды. На основе рейтингового анализа выполнены иерархическая кластеризация полученных результатов по методу Уорда. Метод минимальной дисперсии Уорда позволяет выполнить классификацию по критериям, выбор пары кластеров для объединения на каждом этапе основан на оптимальном значении целевой функции. В результате получено два основных кластера, которые подразделяются на два и три дополнительных кластера. В табл. 3 приведена интерпретация результатов кластерного анализа в делении на пять основных групп автопроизводителей по состоянию их конкурентоспособности.

Таблица 3

Кластеры конкурентоспособности мировых автопроизводителей

№ п/п	Наименование кластера	Описание кластера	Производители
1	Лидеры внедрения технологий и качества управления	Производители полностью ориентированы на создание современных электромобилей с большим запасом хода и повышенной эффективностью на дорогах. При этом компания внедряет самые современные методы стратегического планирования в конкурентной среде	Tesla
2	Лидеры внедрения энергосберегающих технологий и производства электромобилей, гибридов	Компании развивают собственные технологии создания электромобилей и гибридов, которые пользуются спросом на целевых рынках	BMW, Mercedes-Benz, Volkswagen
3	Лидеры использования современных стратегий и менеджмента	Компании наращивают научно-технический потенциал производства электромобилей и гибридов. При этом стратегическое позиционирование находится на высоком уровне и внедряются самые передовые методы менеджмента	BYD, Stellantis
4	Развивающиеся компании	Производство электромобилей и гибридов недостаточно развито или отсутствует, при этом система стратегического позиционирования развивается большими темпами	SAIC, Geely, Chang'an, Renault, GM, Great Wall, Ford, Chery, Hyundai
5	Аутсайдеры	Компании слишком медленно внедряют современные технологии создания полных гибридов и электромобилей и страдают от неэффективности высшего менеджмента	Tata Motors, Toyota, Honda, Nissan, Mazda

Источник: составлено автором.

Иерархическая кластеризация позволила определить конкурентные возможности компаний на автомобильном рынке и подразделить их по отобранным критериям технологических инноваций и стратегического позиционирования. Наиболее конкурентоспособная компания по результатам кластеризации – американская Tesla. Среди лидеров технологического развития электромобилей и гибридов – немецкие автопроизводители. Лидеры в эффективности стратегического позиционирования – китайская BYD и нидерландская Stellantis. Большая часть компаний относится к группе «развивающиеся». Это группа, которая находится на этапе развития технологий производства электромобилей и гибридов и современных методов высшего менеджмента. К ним относятся китайские SAIC, Geely, Chang'an, Great Wall, Chery, корейский Hyundai, французская Renault и американская компания Ford. Таким образом, технологические особенности развития электромобилей гибридных двигателей являются главной движущей силой в условиях глобальной конкуренции для производителей легковых автомобилей.

Перспективы развития автопроизводителей за счет гибридных и электродвигателей, а также энергосберегающих техноло-

гий становятся очевидны с каждым годом. Проведенное исследование позволило доказать, что технологии напрямую влияют на уровень конкурентоспособности автопроизводителей. Некоторые данные по отобранным компаниям за последние годы показывают, что с 2022 по 2023 г. численные показатели семи автопроизводителей увеличились, двенадцати – снизились, а один остался на прежнем уровне. Поскольку рейтинги основаны на относительных показателях автопроизводителей, снижение может означать либо негативное изменение показателей производителя, либо улучшение показателей конкурентов. Можно сделать вывод, что мировой рынок электромобилей и гибридов в 2023 г. значительно продвинулся вперед благодаря росту продаж, повышению эффективности технологий и более амбициозным планам. Tesla и BYD продолжают лидировать среди мировых производителей в процессе перехода на энергосберегающие и зеленые технологии. Как наиболее конкурентоспособный лидер рынка, BYD наращивает долю продаж гибридных электромобилей на уровне 48% по сравнению с полными гибридами. В этот же период Mercedes-Benz, SAIC и Chang'an стали самыми успешными производителями в рейтинге по сравнению с 2022 г. Mercedes-

Benz добился одного из самых высоких результатов в области обезуглероживания своей цепочки поставок, благодаря более широкому использованию возобновляемых источников энергии, и компания Chang'an объявила о новых проектах по переработке и повторному использованию аккумуляторных батарей. SAIC увеличила свою долю продаж в эквиваленте электромобилей и гибридов. Компания также добилась заметных улучшений в показателях развития энергосберегающих технологий. Автопроизводители из Японии и Индии находятся в числе аутсайдеров представленного рейтинга. Индийская Tata Motors увеличила целевой показатель продаж гибридов, а также существенно продвинулась в развитии энергосбережения и создании новых батарей. Продажи Toyota, Honda, Nissan и Mazda в доле мирового рынка гибридов и электромобилей остались на уровне 1–5 %. Таким образом, японские компании, очевидно, страдают от несовершенства высшего менеджмента бюрократизации. Нежелание изменений – это серьезный фактор снижения конкурентоспособности для них в условиях конкуренции с Китаем.

Заключение

Проведенный анализ научных исследований позволил сделать вывод о недостаточной изученности темы конкуренции на мировом автомобильном рынке. В связи с этим проведено собственное исследование мировых автопроизводителей, целью которого было определить движущие силы мировых автопроизводителей в современных условиях глобальной конкуренции. В практической части работы выполнен анализ потребления и производства современных легковых автомобилей по странам. Установлено, что наиболее значимым лидером рынка является Китай, а также страны Европы и США. Помимо этого определено, что мировые автопроизводители испытывают сильную зависимость от производственных мощностей Китая, чтобы успешно конкурировать по цене. В статье выполнен рейтинговый анализ мировых автопроизводителей из Германии, Нидерландов, США, Франции, Индии, Китая и Японии по показателям технологических инноваций производства электромобилей и гибридов, а также по показателям стратегического позиционирования. Доказано, что для современного автопроизводителя технологические особенности развития электромобилей гибридных двигателей являются главной движущей силой в конкурентной среде. В результате проведенного кластерного анализа получено пять кластеров, характеризующих

технологическое развитие и стратегическое позиционирование современных автопроизводителей на мировом рынке.

Список литературы

1. Global car market to hit the speed bumps in 2024 // ING. THINK economic and financial analysis. Transport & Logistics. 2024. [Электронный ресурс]. URL: <https://think.ing.com/articles/global-car-market-outlook-hitting-speed-bumps/> (дата обращения: 04.03.2025).
2. Market Analysis Automotive 2023 // 4Management. Analysis on Automotive Market Trends & Technology. [Электронный ресурс]. URL: <https://fourmanagement.de/wp-content/uploads/2023/10/4M-Market-Analysis-Automotive-2023.pdf> (дата обращения: 04.03.2025).
3. Nagy J., Jámor Z. Competitiveness in global trade: the case of the automobile industry // Economic annals. 2018. Vol. 63, Is. 218. P. 61–84. DOI: 10.2298/EKA18061N.
4. Savych O., Molchanova E. Modelling of global car market development under globalization impact // Financial and credit activity problems of theory and practice. 2019. Vol. 3 (30). P. 273–282. DOI: 10.18371/fcap.v3i30.179591.
5. Yeung G. Competitive dynamics of lead firms and their systems suppliers in the automotive industry // Environment and Planning A: Economy and Space. 2024. Vol. 56 (2). P. 454–475. DOI: 10.1177/0308518X231202390.
6. Hong J. Competitive Strategies and Market Positions of Global Automotive Giants: Toyota, Tesla, and BMW // Modern Management Science & Engineering 2024. International Conference on Educational Information Technology, Scientific Advances and Management (TSAM 2024). 2024. Vol. 6, Is. 2. P. 53–61. DOI: 10.22158/mmse.v6n2p53.
7. Han F. An Analytical Study on Global Automotive Price Trends and Influencing Factors // Transactions on Economics, Business and Management Research. 2024. Vol. 10. 8 p. DOI: 10.62051/5fngf840.
8. Torres R. Europe's automotive industry in the face of competition from the US and China // SEFO, Spanish and International Economic & Financial Outlook. 2024. Vol. 13, Is. 5 (September 2024). P. 39–45. URL: <https://www.funcas.es/wp-content/uploads/2024/10/Torres-13-5.pdf> (дата обращения: 04.03.2025).
9. Рачков С.А. Факторы развития мировой автомобильной промышленности // Вестник евразийской науки. 2022. Т. 14. № 1. URL: <https://esj.today/PDF/05ECVN122.pdf> (дата обращения: 04.03.2025).
10. Ван Г. Структура, динамика и тенденции развития мирового рынка автомобильной промышленности // Проблемы экономики и юридической практики. 2021. Т. 17. № 1. С. 43–47. EDN: HHUVZR.
11. Закревская Я.А. Мировая и российская автомобильная промышленность в новых условиях // Образование и право. 2022. № 10. С. 154–165. DOI: 10.24412/2076-1503-2022-10-154-162. EDN: SRXXVF.
12. Global auto outlook: Steering through turbulence (2024) // Allianz Research. [Электронный ресурс]. URL: https://www.allianz.com/content/dam/onemarketing/azcom/Allianz_com/economic-research/publications/specials/en/2024/march/2024-03-21-Automotive-AZ.pdf (дата обращения: 04.03.2025).
13. Economic and Market Report Global and EU auto industry: Full year 2023 // ACEA. [Электронный ресурс]. URL: https://www.acea.auto/files/Economic_and_Market_Report-Full_year_2023.pdf (дата обращения: 04.03.2025).
14. A study on competition issues in the automotive sector. Report by the competition authorities of BRICS working group on automotive sector. CCI. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.cci.gov.in/images/internationalevent/en/a-study-on-competition-issues-in-the-automotive-sector1667283867.pdf> (дата обращения: 04.03.2025).
15. The global automaker rating 2023. ICCT. [Электронный ресурс]. URL: https://theicct.org/wp-content/uploads/2024/05/ID-161-%E2%80%93GAR-2023_report_final.pdf (дата обращения: 04.03.2025).

УДК 339.9.012(510)
DOI

ТЕКСТИЛЬНЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ КИТАЯ: КОНКУРЕНТОСПОСОБНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ НА МИРОВОМ РЫНКЕ

Цзегээр С.

ФГАОУ ВО «Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого»,
Санкт-Петербург, e-mail: jger0511@gmail.com

Целью работы является определение конкурентоспособного потенциала китайских предприятий текстильной отрасли на мировом рынке. В качестве основных методов исследования использованы: общенаучные методы анализа научной литературы, сравнения и синтеза информации, методы сравнительного анализа, методы стратегического анализа. В статье проведен литературный анализ прошлых исследований по теме конкурентоспособности текстильной отрасли Китая, выявления сильных и слабых сторон, а также факторов ее развития. На основании прошлых исследований установлено, что авторы недостаточно внимания уделяют конкурентному анализу текстильных предприятий с точки зрения долгосрочного стратегического планирования. В практической части работы выполнен сравнительный анализ текстильных предприятий Китая и других стран Азии по технико-экономическим характеристикам. Установлено, что текстильные предприятия Китая менее рентабельны и в меньшей степени ориентируются на экспорт, чем конкуренты. При этом производительность труда и степень интенсификации и механизации производства в китайской текстильной отрасли выше. На основании проведенного исследования выполнен SWOT-анализ текстильной отрасли Китая и определены составляющие конкурентоспособного потенциала текстильных предприятий Китая: повышение эффективности за счет интенсивного роста и механизации производства; наличие государственной поддержки и возможность работы в свободных экономических зонах; достигнутый высокий уровень развития научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ; качественные характеристики товара. Научная новизна исследования заключается в том, что обоснована возможность долгосрочного роста предприятий китайской текстильной отрасли на международном рынке за счет интенсификации и инновационной эффективности производства.

Ключевые слова: текстильные предприятия, текстильная отрасль, мировой рынок, Китай, конкуренция, конкурентоспособность

CHINA'S TEXTILE ENTERPRISES: COMPETITIVE POTENTIAL IN THE GLOBAL MARKET

Jiegeer S.

Peter the Great St. Petersburg Polytechnic University, St. Petersburg,
e-mail: jger0511@gmail.com

The aim of the work is to determine the competitive potential of Chinese textile industry enterprises in the global market. The main research methods used are general scientific methods of literary analysis, comparison and synthesis of information, methods of comparative analysis, methods of strategic analysis. The article provides a literary analysis of past research on the competitiveness of the Chinese textile industry, identifying strengths and weaknesses, as well as factors of its development. Based on that the authors do not pay enough attention to the competitive analysis of textile enterprises from the point of view of long-term strategic planning. In the practical part of the work, a comparative analysis of textile enterprises from China and other Asian countries was carried out according to their technical and economic characteristics. It has been established that China's textile enterprises are less profitable and less export-oriented than their competitors. At the same time, labor productivity and the degree of intensification and mechanization of production in the Chinese textile industry are higher. Based on the conducted research, a SWOT analysis of the Chinese textile industry was performed and the components of the competitive potential of Chinese textile enterprises were identified: increased efficiency due to intensive growth and mechanization of production; availability of government support and the opportunity to work in free economic zones; achieved high level of R&D development; product quality characteristics. The scientific novelty of the study lies in the fact that the possibility of long-term growth of enterprises of the Chinese textile industry in the international market is justified due to the intensification and innovative production efficiency. past research, it has been established.

Keywords: textile enterprises, textile industry, world market, China, competition, competitiveness

Введение

Актуальность выбранной темы обусловлена темпами роста инвестиций в текстильную отрасль Китая и возможностями ее развития за счет конкурентных преимуществ предприятий. Согласно предварительным статистическим данным, общий объем иностранных инвестиций в текстильную и

швейную промышленность Китая составляет около 10 миллиардов долларов США [1]. Таким образом, исследование конкурентоспособности и потенциала китайских текстильных предприятий на мировом рынке является важной темой, так как раскрывает возможности для инвестиций в текстильную отрасль Китая.

Целью исследования является определение основных конкурентных преимуществ и потенциала китайских текстильных предприятий на мировом рынке.

Задачи исследования

1. Описать функциональные характеристики и технико-экономические параметры текстильных компаний на мировом рынке.
2. Выполнить сравнительный анализ показателей конкурентоспособного потенциала технических и экономических параметров текстильных компаний на мировом рынке.
3. Выполнить SWOT-анализ китайской текстильной отрасли.

Материалы и методы исследования

Объект исследования – текстильные предприятия на мировом рынке.

Предмет исследования – составляющие конкурентоспособного потенциала текстильных предприятий.

В основу исследования положены труды российских и зарубежных авторов, данные финансовой отчетности предприятий, отчеты международных исследовательских групп. В качестве основных методов исследования использованы: общенаучные методы литературного анализа, сравнения и синтеза информации для обобщения данных прошлых исследований; методы сравнительного анализа для исследования показателей конкурентоспособности текстильных компаний; методы стратегического анализа для определения сильных и слабых сторон, а также возможностей и угроз.

Результаты исследования и их обсуждение

Рассмотрим результаты анализа прошлых исследований по теме конкуренции на мировом текстильном рынке. В работе Л. Ванг на основе анализа текстильной отрасли Китая выделены факторы конкурентоспособности: производство, условия спроса, смежные и вспомогательные отрасли, стратегия предприятия и конкурентов, влияние правительства, возможности для долгосрочного развития [2, с. 144]. В исследовании Ю. Фан анализируются возможности и угрозы текстильной отрасли Китая. К угрозам автор относит изменение политической ситуации в мире, усложнение мировой экономики в сочетании с последствиями долгосрочных кризисов. К возможностям развития относятся: укрепление научно-исследовательского потенциала текстильной отрасли; масштабирование текстильных предприятий и диверсификации на международных рынках; внедрение стратегии бренда текстильных

предприятий на международных рынках [3, с. 1303]. Анализ конкурентоспособности предприятий текстильной отрасли на международных рынках проводится в исследовании Г. Менган и Ж. Сиокан. Авторами выделены оценки нишевых показателей для стран, относящихся к трем основным центрам текстильной промышленности. Авторами вводится «индекс уязвимости» при анализе конкурентоспособности предприятий из числа обследованных стран. Согласно результатам исследования, конкурентоспособность текстильной промышленности 10 стран была разделена на три уровня. На первом уровне находился Китай, на втором – Соединенные Штаты, а Индия и остальные семь стран – на третьем уровне [4]. В исследовании Ю. Жанг и Д. Лин выделены факторы, влияющие на развитие текстильной и швейной промышленности. Авторами проведен качественный и количественный анализ текущей ситуации и основных факторов, влияющих на экспортную конкурентоспособность китайской текстильной и швейной промышленности. К факторам развития текстильной отрасли авторы относят: содействие государства в развитии промышленных кластеров; выход на новые рынки и их освоение китайскими текстильными компаниями; увеличение инвестиций в научно-исследовательские разработки; действия китайского национального банка по регулированию флуктуаций обменного курса [5]. В исследовании А. Перерманс проведен анализ влияния текстильной промышленности Китая и ее конкуренции с компаниями в Европе. Автор выделяет преимущества, которые позволили китайским компаниям активно расти в период с 2000 года по настоящее время: стоимость рабочей силы; стратегическая поддержка со стороны государства; снижение трудоемкости производства. Автор приходит к выводу, что ранее конкурентоспособность со стороны Китая в основном испытывали страны Южной Европы, производящие одежду. Тем не менее, сегодня Китай становится все более конкурентоспособным и в высокотехнологичных отраслях этого сектора [6]. В исследовании Ю. Янг и Г. Фанг проводится анализ на основе индекса сравнительных конкурентных преимуществ в текстильной промышленности между Китаем и Вьетнамом. Согласно измерению индекса, китайский текстильный экспорт имеет сильное конкурентное преимущество, которое сокращается [7, с. 1]. В работе А. Меена исследуются особенности конкуренции на рынке текстиля между Китаем и Индией. Результаты исследования показывают, что текстильный и швейный

секторы Китая занимают большую долю на мировом рынке по сравнению с Индией. Китай имеет больше преимуществ за счет производственной и научно-технической базы в текстильной промышленности, поэтому может использовать возможности механизации и повышения эффективности за счет интенсификации производства [8]. В российской научной среде тема исследования текстильной промышленности Китая с точки зрения международной конкуренции исследуется в работе С. Ибрагимовой. Автор изучает возможности долгосрочного роста российской текстильной промышленности в условиях глобализации с опорой на китайский опыт. В качестве компонентов роста отрасли выделены: инвестиции в производство и развитие человеческого капитала [9]. В работе В. Юйди в качестве конкурентных преимуществ Китая на миро-

вом рынке текстиля выделяет ориентацию на использование цифровых технологий в производстве и сбыте продукции [10].

Для проведения сравнительного анализа были отобраны текстильные компании на рынке Азии:

1) текстильные предприятия Китая: «Shandong Jining Textile», «Huaifu fashion», «Youngor Fashion», «Luthai Textile», «Zhejiang Semir Garment», «Li & Fung Limited»;

2) текстильные предприятия Вьетнама: «Vinatex DaNang», «Hoa Tho Textile»;

3) текстильные предприятия Бангладеш: «Thermax group»;

4) текстильные предприятия Индии: «Grasim Industries», «Vardhman textile», «Alok industries».

Компании имеют схожую модель формирования, аналогичные целевые рынки сбыта, конкурентные преимущества (табл. 1).

Таблица 1

Функциональные характеристики текстильных компаний
(по странам-производителям)

Страна	Модель создания	Целевые рынки сбыта	Конкурентные преимущества
Китай	Иностранные инвестиции в свободных экономических зонах + участие государственных корпораций	Европа, Азия, Россия, Северная Америка, Африка	Государственная поддержка Свободные экономические зоны Стоимость труда Механизация
Индия и Бангладеш	Иностранные инвестиции и собственный капитал	Европа, Южная Америка	Стоимость труда Срок окупаемости инвестиций
Вьетнам	Иностранные инвестиции и собственный капитал	Европа, Азия, Южная Америка	Стоимость труда

Источник: составлено автором.

Таблица 2

Технико-экономические показатели текстильных компаний на мировом рынке

Наименование компании	Выручка, млн долл.	Чистая прибыль, млн долл.	Экспорт, млн долл.	Внутренний рынок, млн долл.	Капитализация, млн долл.	Численность сотрудников, тыс. человек
Shandong Jining Textile	536,45	-89,99	336,14	200,34	33,74	1,88
Huaifu fashion	1912,92	9,38	229,60	1682,80	168,00	13,90
Youngor Fashion	2056,60	0,01	1678,60	340,20	5378,80	14,69
Luthai Textile	834,61	56,48	417,30	417,30	855,40	23,52
Zhejiang Semir Garment	1912,47	157,01	214,62	1697,85	1577,80	1,80
Li & Fung Limited	1597,86	7,12	1320,62	277,24	1482,60	31,59
Vinatex DaNang	24,74	0,15	19,33	5,41	2,65	27,23
Hoa Tho Textile	199,01	10,95	167,17	31,84	702,00	28,00
Thermax group	770,02	53,29	639,12	130,90	2980,09	10,00
Grasim Industries	14407,62	618,48	6339,35	8068,27	17820,00	25,93
Vardhman textile	1045,52	69,48	972,33	73,19	1223,75	24,93
Alok industries	606,05	-93,15	472,72	133,33	906,18	22,24

Источник: составлено автором на основе данных [11–13].

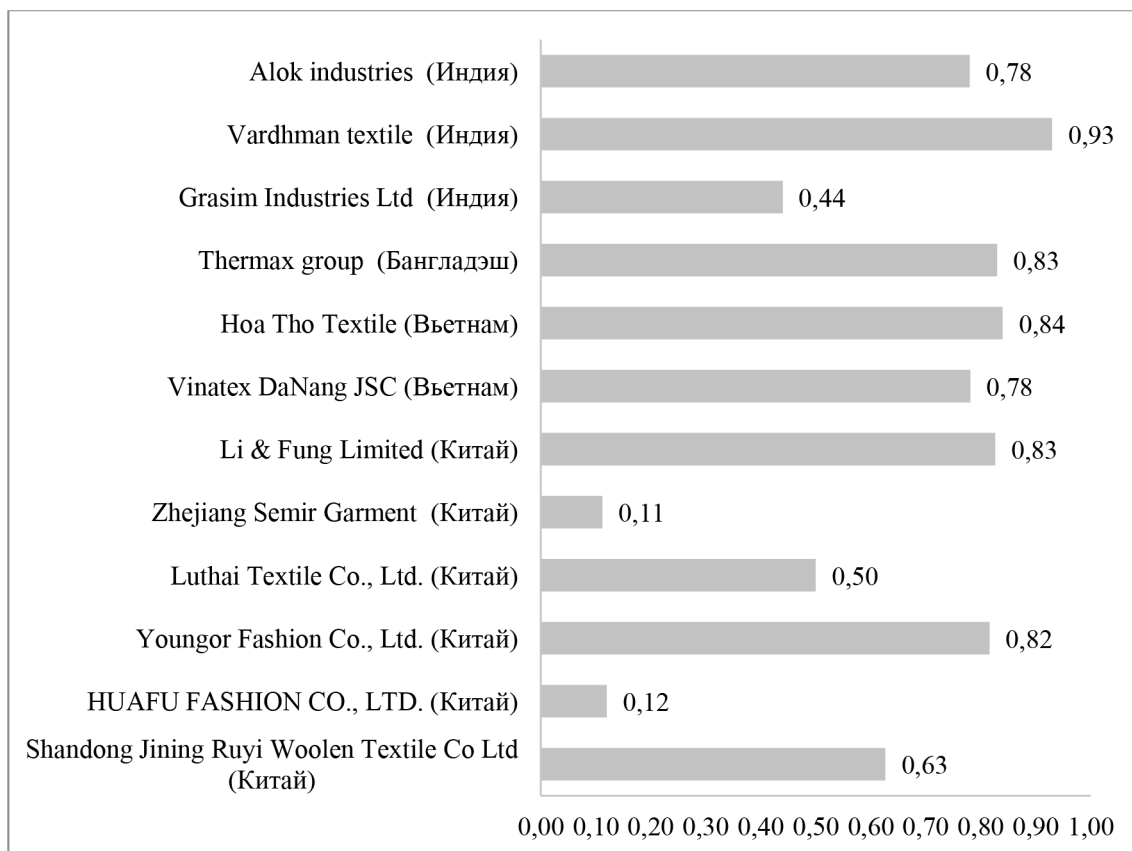


Рис. 1. Доля экспорта в структуре доходов текстильных предприятий [11–13]

Источником данных является сгруппированная отчетность публичных компаний из открытых источников: Investing.com [11], Market Screener [12], DCF Modeling [13]. Период наблюдения: 2023 г. Для обобщения результатов данные, представленные на сайтах в национальной валюте, указаны в долларах США по актуальному обменному курсу.

Технико-экономические параметры обследованных предприятий приведены в таблице 2.

На основе сравнительного анализа можно сделать следующие выводы.

1. Китайские текстильные компании менее прибыльны при схожих показателях валового дохода по сравнению с предприятиями из Вьетнама или Индии.

2. Китайские текстильные предприятия более механизированы, так как при схожих показателях дохода и уровне экспорта они обходятся меньшим количеством сотрудников. В среднем разница составляет более 70%.

3. Обследованные компании в целом схожи в плане ориентации на международные рынки. Большая часть их продукции идет на экспорт в зарубежные страны.

Далее рассмотрим относительные показатели. На рисунке 1 приведена доля экспорта предприятий в выручке, на рисунке 2 рентабельность продаж предприятий.

Заметно, что в составе китайских текстильных компаний лишь 4 из 6 предприятий имеют доход от экспорта более 50%, в то время как предприятия из Индии, Вьетнама и Бангладеш на 44–93% ориентированы на экспортные поставки на целевые рынки сбыта. Таким образом, несмотря на представленность обследованных компаний на международных рынках, относительно собственной выручки китайские производители текстиля не всецело ориентируются на реализацию своей продукции за рубежом. Основные причины этого подхода – большое число совместных с государством предприятий и политика национального правительства в отношении собственного производства и потребления. Китайские производители текстиля заинтересованы в развитии международных партнерских отношений и экспортных поставок, однако внутренний рынок остается для них так же важен, как и внешний. Высокая доля экспорта компаний из других стран Азии обусловлена

интересами инвестора. Инвестиции в текстильную промышленность Юго-Восточной Азии направлены на обеспечение высокой рентабельности производства путем использования дешевого труда и быстрой окупаемости за счет близости целевых рынков сбыта. Таким образом, обследованные компании из Индии, Бангладеш и Вьетнама в относительном выражении больше представлены на целевых рынках. Из этого можно сделать вывод, что текстильные предприятия из Юго-Восточной Азии являются наиболее значимым конкурентом для Китая. Это может оказывать негативное влияние на развитие китайской текстильной отрасли и экспорт одежды.

Несмотря на конкурентные преимущества, китайские текстильные предприятия, очевидно, менее эффективны, чем их конкуренты из ближайших стран. Рентабельность китайских текстильных предприятий в среднем значительно ниже, чем у конкурентов. В среднем уровень рентабельности текстильных компаний Китая – около 0,01%, в то время как у конкурентов – в пределах 9%. Китайские компании несут больше из-

держек, связанных с производством и реализацией продукции. Основные причины этого – это повышение стоимости труда, внедрение результатов НИОКР и удорожание логистики из-за географической удаленности регионов страны. Таким образом, конкуренты имеют преимущество в виде дешевой рабочей силы, стоимость которой очевидно значительно ниже, чем на китайских текстильных предприятиях, при этом они не внедряют инновационные методы интенсификации и механизации производства, о чем свидетельствует разница в численности персонала при схожих финансовых результатах обследованных предприятий. Эффективность текстильных предприятий Китая напрямую не связана с их научно-техническим развитием и технологическим потенциалом, поэтому его дальнейшее использование в качестве конкурентного преимущества может быть ограничено. Текстильным предприятиям Китая необходимо использовать преимущества менее развитых регионов страны, а также возможности свободных экономических зон и налоговых льгот для повышения эффективности.

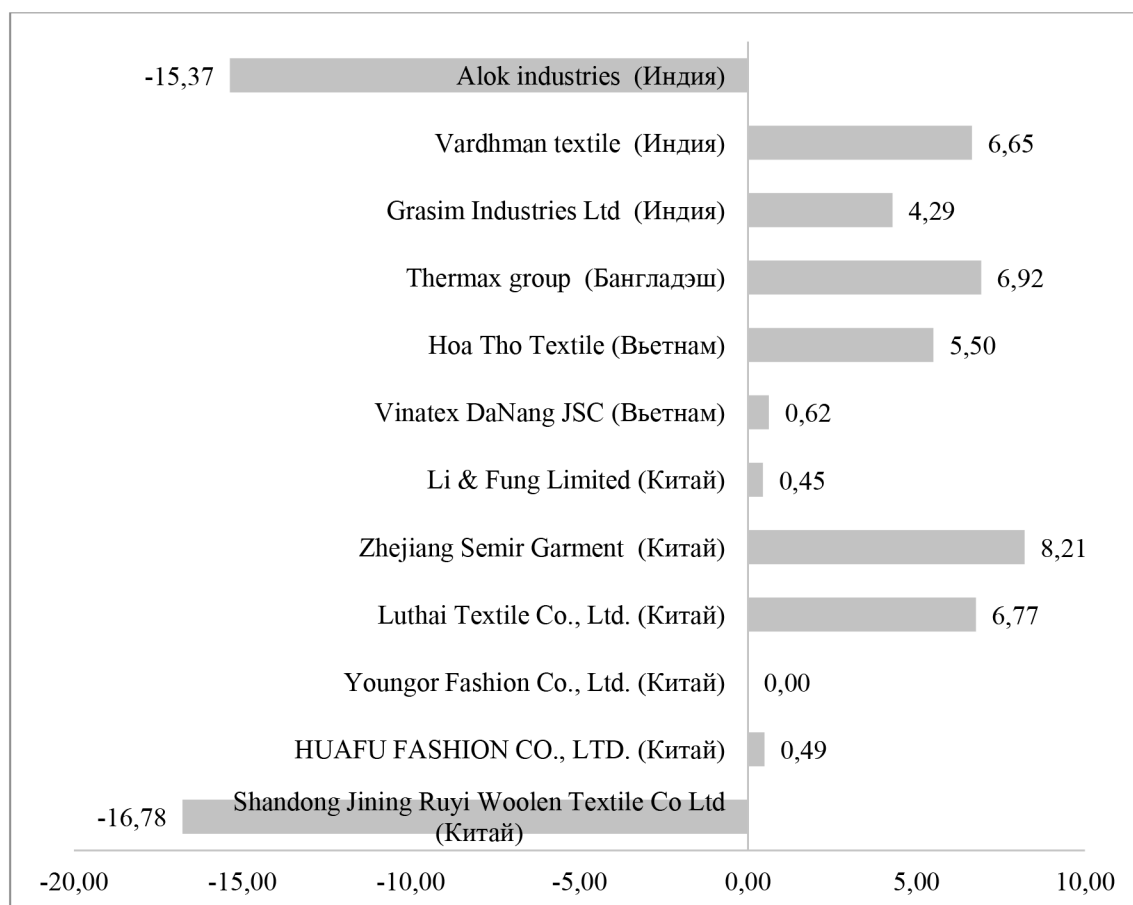


Рис. 2. Рентабельность продаж текстильных предприятий, % [11–13]

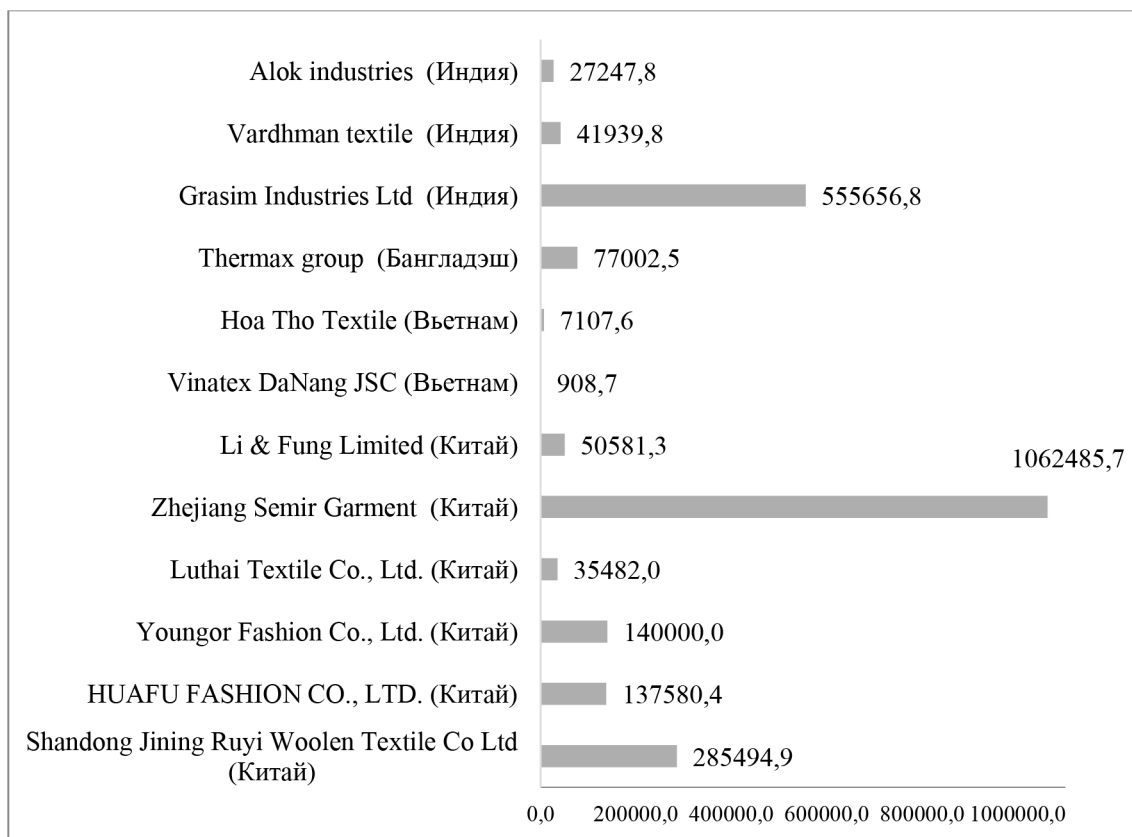


Рис. 3. Анализ производительности труда текстильных предприятий, долл. на одного работника [11–13]

Таблица 3

SWOT-анализ китайской текстильной отрасли

		Возможности (О)			Угрозы (Т)		
		НИОКР и повышение эффективности	Диверсификация на международных рынках	Развитие маркетинговых стратегий	Внешнеэкономические изменения	Рост конкуренции	Исчерпание восстановительного роста китайской экономики
Сильные стороны (S)	Интенсификация и механизация труда	Конкуренция за счет эффективности технологий	Стратегия развития продукта на целевых рынках	Позиционирование технологичного бизнеса	Использование собственной научно-технической базы	Конкуренция за счет технологий	Увеличение темпов механизации производства
	Государственная поддержка и политика национального правительства	Привлечение средств на развитие НИОКР от государства	Использование нефинансовых мер государственной поддержки	Продвижение на национальном рынке	Хеджирование рисков за счет государственной поддержки	Защита национального производителя от конкуренции	Переориентация производства в менее развитые регионы Китая
	Наличие свободных экономических зон	Использование льгот для открытия новых производств	Стратегия развития конкурентного продукта	Стратегия внедрения нового продукта	Стратегия льготного финансирования в свободной экономической зоне	Стратегия минимизации затрат	Стратегия удержания прибыли

Окончание табл. 3

		Возможности (О)			Угрозы (Т)		
		НИОКР и повышение эффективности	Диверсификация на международных рынках	Развитие маркетинговых стратегий	Внешнеэкономические изменения	Рост конкуренции	Исчерпание восстановительного роста китайской экономики
Слабые стороны (W)	Низкая рентабельность	Стратегия повышения эффективности производства	Стратегия развития конкурентного продукта	Стратегия повышения эффективности продаж	Поддержание позиций на рынке	Разработка стратегий экстенсивного роста	Сохранение темпов механизации производства
	Низкая доля экспорта	Стратегия экспорта технологий	Стратегия развития конкурентного продукта	Разработка мероприятий по связям с общественностью	Развитие новых целевых рынков сбыта	Стратегия развития конкурентных преимуществ	Ориентация на внутренний рынок
	Подверженность колебаниям валютного курса	Использование собственной научно-технической базы для замещения импорта	Хеджирование рисков за счет развития финансовых инвестиционных решений	Создание устойчивого внутреннего спроса	Хеджирование рисков за счет развития финансовых инвестиционных решений	Стратегия минимизации затрат	Стратегия удержания прибыли

Источник: составлено автором.

Таблица 4

Составляющие конкурентоспособного потенциала китайских текстильных предприятий на мировом рынке

Показатели конкурентоспособности	Перспективы развития
Повышение эффективности за счет интенсивного роста и механизации производства	Дальнейшее увеличение стоимости труда в Китае обусловит необходимость перехода на более эффективные средства производства в текстильной промышленности. Таким образом, роботизация, цифровые технологии и искусственный интеллект станут главными приоритетами
Наличие государственной поддержки и возможность работы в свободных экономических зонах	Преобладание влияния государства в китайской экономике может быть фактором снижения эффективности, поэтому предприятиям текстильной отрасли следует ориентироваться на получение льгот от государства вместо создания совместных предприятий
Достигнутый высокий уровень развития НИОКР	Текущий уровень научно-технического развития в Китае позволит предприятиям текстильной отрасли перейти на использование оборудования, технологий и оборотных средств внутреннего производства для минимизации валютных и стратегических рисков
Качественные характеристики товара	Китайская текстильная отрасль в настоящее время характеризуется выпуском товаров все более высокого качества и постепенно уходит от клише «подражателя». На рынке появляются все больше товаров высокого качества, которые в дальнейшем будут иметь успех на целевых рынках Европы и Северной Америки

Источник: составлено автором.

На рисунке 3 приведен анализ производительности труда текстильных предприятий.

Производительность труда на китайских текстильных предприятиях выше, чем у конкурентов. Наиболее эффективна ком-

пания Zhejiang Semir Garment. Из-за разницы в численности сотрудников выработка у китайских производителей значительно выше, что говорит о более высокой степени интенсификации и механизации процесса производства, чем у конкурентов. Очевид-

но, что промышленное и техническое развитие Китая является важной частью в стратегии развития продукта для текстильной отрасли. Предприятия сегодня имеют возможности замещения импорта и минимизации валютных рисков за счет научно-технической базы внутри страны. Таким образом, дальнейший курс на повышение эффективности и механизацию в текстильной отрасли должны стать одним из главных конкурентных преимуществ в стратегическом позиционировании.

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод о подтверждении основной гипотезы исследования. Предприятия китайской текстильной отрасли имеют возможность долгосрочного роста на международном рынке за счет интенсификации и инновационной эффективности производства.

На основании внешней и внутренней среды предприятий китайской текстильной промышленности проведен SWOT-анализ с целью определения стратегических возможностей и конкурентоспособного потенциала предприятий (табл. 3).

На основании проведенного SWOT-анализа определены основные составляющие конкурентоспособного потенциала и перспективы развития китайских предприятий текстильной отрасли (табл. 4).

Заключение

На основании исследования можно сделать вывод о необходимости дальнейшего развития темы конкурентоспособности предприятий китайской текстильной отрасли. Полученные результаты анализа прошлых исследований свидетельствуют о том, что степень изученности и значимость данной темы в научной среде недостаточно высоки. В работе проведен анализ конкурентоспособности текстильных предприятий Китая на основе сравнительного анализа абсолютных и относительных технико-экономических показателей. Поставленная гипотеза о возможности долгосрочного роста предприятий текстильной отрасли Китая на международном рынке за счет интенсификации и инновационной эффективности производства подтверждена. Определены составляющие конкурентоспособного потенциала текстильных предприятий Китая

и рассмотрены перспективы дальнейшего развития предприятий отрасли за счет этих преимуществ.

Список литературы

1. Overview of foreign investment picture in China Textile and Garment Industry. Vinatex. URL: <http://www.vinatexvsc.com/news/textile-new/overview-of-foreign-investment-picture-in-china-textile-and-garment-industry-827.html#:~:text=According%20to%20preliminary%20statistics%2C%20the,%2C%20Africa%2C%20and%20North%20America> (дата обращения: 04.03.2025).
2. Wang L., Lv B. Analysis of the competitiveness of the cotton industry in Xinjiang based on the diamond model // *UTMS Journal of Economics*. 2021. Vol.12 (2). P. 123–146. URL: <https://www.econstor.eu/handle/10419/281897> (дата обращения: 04.03.2025).
3. Fan Y., Bei L., Hu X. An Index Analysis of the International Competitiveness of China's Textile Industry // *American Journal of Industrial and Business Management*. 2024. Vol. 14. № 10. P. 1303-1312. DOI: 10.4236/ajbm.2024.1410066.
4. Menghan G., Xiaokang Zh. Comparison of Competitiveness of the Textile Industry between China and the World's Three Major Textile Centers // *IJBCL*. 2022. Vol. 2 (3). P. 1-9. DOI: 10.35745/ijbsi2022v02.03.0001.
5. Zhang Yu, Lin D. Analysis of the factors influencing the international competitiveness of Chinese textile and garment industry // *EMCG*. 2023. Vol. 20. P. 508-517. DOI: 10.54097/hbem.v20i.13033.
6. Pepermans A. China as a Textile Giant Preserving its Leading Position in the World, and What it Means for the EU. 2019. DOI:10.6166/TJPS.201906_(80).0004.
7. Yang Q., Fang G. China's Textile Export Trade to Vietnam Based on RCA Index Analysis // *MSIEID*. 2022. 8 p. DOI: 10.4108/eai.9-12-2022.2327651.
8. Meena A.A comparative study of Indian and Chinese textile and clothing exports in post-MFA environment // *Vilakshan – XIMB Journal of Management*. 2024. Vol. 21. № 2. P. 200-209. URL: www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/xjm-09-2023-0182/full/pdf?title=a-comparative-study-of-indian-and-chinese-textile-and-clothing-exports-in-post-mfa-environment (дата обращения: 04.03.2025).
9. Ибрагимова Р.С. Проблемы долгосрочного роста текстильной и швейной промышленности России // *Вестник Пермского университета. Серия: Экономика*. 2019. Т. 14. № 4. С. 617-636. DOI: 10.17072/1994-9960-2019-4-617-636.
10. Юйди В. Ориентация текстильной промышленности Китая на инновационные подходы в управлении // *Современные проблемы социально-экономических систем в условиях глобализации: Сборник научных трудов ХУ Международной научно-практической конференции, Белгород, 21 октября 2021 года / Под научной редакцией Е.Н. Камышанченко, Ю.Л. Распопчиной, А.А. Швецово*. 2021. С. 359-362. EDN: WPDFMG.
11. Анализ финансовых показателей публичных компаний. Investing.com. URL: <https://ru.investing.com/> (дата обращения: 04.03.2025).
12. Информация о публичных компаниях. Market Screener. URL: <https://www.marketscreener.com/> (дата обращения: 04.03.2025).
13. Отчетность публичных компаний. DCF Modeling. URL: <https://dcfmodeling.com/> (дата обращения: 04.03.2025).

УДК 336:338.984
DOI

ИЗМЕНЕНИЕ БИЗНЕС-МОДЕЛЕЙ В КОМПАНИЯХ, СОЗДАЮЩИХ ТОВАРЫ КЛАССА ЛЮКС, КАК СПОСОБ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ

¹Чудаева А.А., ¹Светкина И.А., ²Зотова А.С., ³Кренева С.Г.

¹ФГАОУ ВО «Самарский государственный экономический университет»,

Самара, e-mail: chudaeva@inbox.ru;

²ФГБОУ ВО «Самарский государственный технический университет», Самара;

³ФГБОУ ВО «Марийский государственный университет», Йошкар-Ола

Целью исследования является обоснование необходимости систематического анализа компаниями, создающими товары класса люкс, выбранных бизнес-моделей и своевременной корректировки формирующих их элементов, что позволит управлять финансовыми рисками этих компаний. Пандемия привела к росту цен на предметы роскоши, а высокая степень неопределенности, в которой живет современный мир, и экономическая нестабильность обусловили пересмотр потребителями приоритетов, что требует от производителей товаров класса люкс трансформации выбранных бизнес-моделей. В результате исследования представлен анализ изменений, произошедших в последние годы как на мировом рынке товаров класса люкс, так и на российском; описаны ключевые характеристики предметов роскоши и изменения представлений о брендах в этой индустрии; систематизированы особенности рынка товаров класса люкс с применением шаблона бизнес-модели Остервальдера–Пинье; предложено с целью управления финансовыми рисками компаний, создающих товары класса люкс, пересматривать их деятельность с применением подходов, описывающих бизнес-модели, в частности с помощью шаблона Остервальдера–Пинье, позволяющих выработать системное представление о формирующих ее элементах и сформулировать предложения по их трансформации. Предложенный авторами подход имеет теоретическое значение, так как объединяет инструментарий построения бизнес-моделей компаний с управлением финансовыми рисками и обладает практической значимостью для компаний – производителей предметов роскоши. Источниками информации послужили научные статьи, экспертные оценки, статистические данные.

Ключевые слова: бизнес-модель, неопределенность, риск, товары класса люкс (предметы роскоши)

CHANGING BUSINESS MODELS IN LUXURY GOODS COMPANIES AS A WAY TO MANAGE FINANCIAL RISKS

¹Chudaeva A.A., ¹Svetkina I.A., ²Zotova A.S., ³Kreneva S.G.

¹Samara State University of Economics, Samara, e-mail: chudaeva@inbox.ru;

²Samara State Technical University, Samara;

³Mari State University, Yoshkar-Ola

The purpose of the study is to substantiate the need for a systematic analysis by companies creating luxury goods of the selected business models and timely adjustment of their constituent elements, which will allow managing the financial risks of these companies. The pandemic has led to an increase in prices for luxury goods, and the high degree of uncertainty in which the modern world lives and economic instability has led consumers to reconsider their priorities, which requires luxury goods manufacturers to transform their chosen business models. The study provides an analysis of the changes that have occurred in recent years in both the global luxury goods market and the Russian one; describes the key characteristics of luxury goods and changes in brand perceptions in this industry; systematizes the features of the luxury goods market using the Business Model Canvas template; proposed for financial risk management Companies that create luxury goods should review their activities using approaches that describe business models, in particular, using the Business Model Canvas template, which allows them to develop a systematic understanding of its constituent elements and formulate proposals for their transformation. The approach proposed by the authors has theoretical significance, as it combines the tools for building business models of companies with financial risk management, and has practical significance for luxury goods manufacturers. The sources of information were scientific articles, expert assessments, and statistical data.

Keywords: business model, uncertainty, risk, luxury goods

Введение

За рубежом рынок товаров люкс много-сторонне изучается различными авто-рами, среди которых наиболее яркими представителями являются J.N. Kapferer [1], V. Bastien [2] и K.L. Keller [3], сформу-

лировавшие выводы об объединяющих все товары роскоши характеристиках – пре-стиже и социальном статусе. Т. Jackson [4] исследовал создание и развитие брендов класса люкс и те трансформации, которые с ними происходили в исторической ретро-

спективе. Изменениям на рынке товаров роскоши посвящены и исследования U. Okonkwo [5], описавшего специфику продвижения люксовых товаров.

Изучением каналов сбыта, используемых бизнесом в сфере роскоши в международной торговле, занимались L. Matic и I. Bajcs [6], пришедшие к выводу, что особенности товаров класса люкс, заключающиеся в их редкости и дефицитности, порождают особые стратегии дистрибуции, требующие более детальной проработки. Развитию этого заключения посвящены работы B. Jin и E. Cedrola [7], F. Mosca, B. Bertoldi, C. Giachino [8], проанализировавших стратегии распространения люксовых товаров. Особенности маркетинга на рынке товаров класса люкс (рынке роскоши) изучали A. Zaif и A.E. Cerchia [9], а специфику брендинга – R. Chadha и P. Husband [10], Y. Seo и M. Buchanan-Oliver [11].

В РФ исследованию эволюции теории потребления товаров класса люкс посвящена работа А.В. Мельниковой [12], в которой сформулирована «концепция нового восприятия роскоши в условиях роста популярности осознанного потребления и устойчивой моды». А.В. Шоломовой изучена трансформация модели поведения потребителей товаров класса люкс в цифровую эпоху [13]. Е.Р. Шарко описала кризис потребления люксовых брендов в постковидный период и сформулировала предложения по применению новых инструментов маркетинга и цифровых решений в индустрии моды [14].

Анализ работ, посвященных исследованию рынка роскоши, позволяет сделать выводы о том, что компании, создающие люкс-продукцию, обладающую высокой добавленной стоимостью с ориентацией на эксклюзивность, сталкиваются с уникальными финансовыми рисками, обусловленными структурой спроса, глобализацией цепочек создания стоимости и зависимостью от нематериальных активов бренда. Управление этими рисками требует учета отраслевой специфики, что и определяет актуальность данного исследования.

Целью исследования является обоснование необходимости систематического анализа компаниями, создающими товары класса люкс, выбранных бизнес-моделей и своевременной корректировки формирующих их элементов, что позволит управлять финансовыми рисками этих компаний.

Материалы и методы исследования

Для проведения исследования использованы посвященные изучению товаров клас-

са люкс труды отечественных и зарубежных ученых, актуальные данные об изменениях, происходящих в индустрии роскоши в современных условиях, шаблон бизнес-модели Остервальдера–Пинье.

В работе применены такие методы, как: сравнение, контент-анализ, систематизация открытой информации. Ключевым подходом к изучению данных по теме исследования является методология их комплексного анализа.

Результаты исследования и их обсуждение

Индустрия брендов класса люкс – это эксклюзивная группа брендов из различных продуктовых сегментов, которые обладают некоторыми характеристиками роскоши, предоставляющими потребителям такие преимущества, как престиж и социальный статус [2, 3], что позволяет определить их уникальное ценностное предложение, влияющее на цены.

Цены на товары у брендов класса люкс, по оценкам аналитиков компании Bernstein, стремительно выросли после пандемии коронавируса – в период с 2020 по 2023 гг. Например, стоимость продукции компании Dior, принадлежащей LVMH, увеличилась на 66%. Компания Chanel продемонстрировала схожие результаты, тогда как французский дом моды Hermès, лидер отрасли, ограничился ростом всего на 20%. Такой рост цен оказал влияние на прибыльность сектора: по данным HSBC, операционная прибыль увеличилась с 21% в 2019 году до 26% в 2022 году.

Однако в условиях экономической нестабильности потребители начинают пересматривать свои приоритеты, и высокая стоимость люксовых товаров превращается из преимущества в препятствие. Некоторые бренды уже адаптируются к новым условиям, снижая цены или выводя на рынок более доступные линейки. Согласно данным Lyst, в 2023 году средняя цена на товары люксового сегмента снизилась на 3%, а на сумки – на 6%.

По данным HSBC, Hermès, несмотря на сдержанный рост цен, демонстрирует стабильный рост продаж на 8–9% в начале 2024 года. Однако для таких брендов, как Moncler и Prada, которые активно повышали цены после пандемии, ситуация складывается сложнее. Пока что им не удалось достичь баланса, и ценовая политика остается проблемой¹.

¹ How luxury priced itself out of the market [Электронный ресурс]. URL: <https://www.ft.com/content/0dc38eb3-7649-4468-a8d6-5187de37fa69> (дата обращения: 06.03.2025).

Таблица 1

Элементы бизнес-модели Остервальдера–Пинье
и их содержание относительно производителей товаров класса люкс

Элементы бизнес-модели	Содержание для производителей товаров класса люкс
1. Сегменты потребителей	Целевая аудитория брендов класса люкс формируется из высокодоходных групп, для которых потребление выступает инструментом социальной стратификации, – это такие ключевые сегменты, как: – HNWI (High-Net-Worth Individuals) – лица с капиталом свыше одного миллиона долларов США, ориентированные на инвестиции в эксклюзивные активы; – Ultra-HNWI – сверхсостоятельные индивиды, демонстрирующие эффект Веблена, представляющий собой явление, при котором повышение цены продукта приводит к росту спроса на него из-за его высокой цены, воспринимаемой как показатель престижа и статуса; – аспиранты люкса – представители среднего класса, стремящиеся к символическому присвоению статуса через ограниченные покупки
2. Ценностное предложение	Ценность товаров класса люкс определяется не утилитарными характеристиками, а символическим капиталом, ключевыми элементами которого являются: – эксклюзивность – ограниченные серии и кастомизация, создающие искусственный дефицит; – наследие бренда – актуализация истории и ремесленных традиций для усиления нарратива; – эмоциональный опыт – трансформация транзакции в ритуал (например, приватные показы, персональный консьерж-сервис)
3. Каналы сбыта	Распределение продукции класса люкс строится на принципах селективности и контроля над клиентским опытом: – моно-бутики в престижных локациях (Рю де Фобур Сент-Оноре в Париже, Пятая авеню в Нью-Йорке, Виа Монтенаполеоне в Милане, Столешников переулок в Москве и др.) как инструмент территориального брендинга; – цифровые платформы с эксклюзивным доступом, где доминирует модель «онлайн-просмотр, офлайн-покупка»; – коллаборации с премиальными универмагами (Harrods в Лондоне, Bergdorf Goodman в Нью-Йорке и др.) для таргетирования аспирантов люкса
4. Взаимоотношения с клиентами	Для люксового сегмента характерен переход от транзакционных к реляционным моделям: – персонализация – использование CRM-систем для анализа предпочтений VIP-клиентов; – программы лояльности закрытого типа (например, American Express Centurion); – клиентоориентированный сервис – гарантия пожизненного ремонта, хранение коллекций
5. Поток доходов	Монетизация в сегменте товаров класса люкс базируется на премиальном ценообразовании (премиальные цены), оправданном высокой рентабельностью: – продажа ограниченных коллекций (например, Louis Vuitton x Supreme); – лицензирование – расширение портфеля через парфюмерию и косметику; – услуги сопровождения – аукционы подержанных изделий, инвестиционные консультации
6. Ключевые ресурсы	– нематериальные активы: бренд-капитал, патенты на уникальные технологии (например, сплав 904L у Rolex); – человеческий капитал: дизайнеры-визионеры (например, Virgil Abloh для Louis Vuitton), ремесленники с узкой специализацией; – социальный капитал: сети влиятельных клиентов и амбассадоров
7. Ключевые виды деятельности	– создание нарративов – интеграция искусства и культуры в коммуникации (например, сотрудничество Prada с Fondazione Prada); – управление дефицитом – контроль над производственными объемами для предотвращения демонстрационного насыщения; – эскалация эксклюзивности – проведение закрытых мероприятий (метод «только по приглашению»)
8. Ключевые партнеры	– поставщики редких материалов (например, алмазов De Beers для ювелирных брендов); – медиа и люди, чье мнение важно для огромной аудитории (инфлюенсеры – от английского глагола to influence, что означает «влиять») – сотрудничество с изданиями (Vogue, Harper's Bazaar) и лидерами мнений в рамках стратегии «мягкая продажа»; – логистические компании – обеспечение безупречной доставки (например, использование услуги «белые перчатки», что на английском звучит как white-glove service)
9. Структура издержек	Доминирующие статьи расходов: – высокие операционные затраты – ручное производство, этичное использование материалов (например, кожа от Tanneries Haas – французского кожевенного завода, который производит роскошную кожу, используемую многими люксовыми брендами); – инвестиции в опыт – организация показов, арт-инсталляций; – защита от контрафакта – внедрение блокчейн-технологий для отслеживания цепочек поставок

Примечание: составлено авторами по материалам [2, 9].

Таблица 2

Типичные бизнес-модели производителей в сфере роскоши

№ п/п	Тип бизнес-модели	Отличительные особенности
1	Модель пирамиды	Начинается с люксового бренда на вершине, затем расширяется за счет дополнительных продуктов, часто охватывая рынки премиум-класса и даже стандартные продукты. Наиболее очевидным примером является мода от кутюр, которая создает оригинальную одежду для каждого клиента, затем распространяется на рынок готовой одежды, чтобы получать доход от покупателей премиум-класса, а затем – на распродажи в универмагах для массового рынка. Такая практика столкнула многие люксовые бренды с проблемой незаконного копирования брендов и мошенничества. Некоторые бренды стремятся защитить свой основной продукт, расширяя ассортимент за счет других продуктовых линеек: одежда может оставаться от кутюр, но фирма также лицензирует модные аксессуары, часы, косметику и другие товары для продажи на более низких уровнях
2	Модель «Галактика» (Galaxy)	Модель, в которой нет нисходящего распространения на премиум-сегмент: существует множество брендов класса люкс, которые не имеют иерархии и являются совершенно отдельными, возможно, объединенными в созвездие. В данной модели бренды остаются независимыми, действуя так, как если бы они были совершенно отдельными компаниями. Любые сходства между ними случайны, и успех одного из них не зависит от успеха других. Между брендами может быть синергия, но фирма предоставляет их бренду как возможности для рассмотрения и отказа, если они подрывают репутацию бренда. Естественно, риск, связанный с такой моделью, заключается в том, что бренды не являются сплоченными, и центральный офис работает над тем, чтобы побудить их оставаться в рамках роскоши, но не диктует средства, с помощью которых они должны это делать
3	Бизнес-модель «нишевая стратегия»	На этапе зарождения она проявляется как уникальная идея-история 1–2 человек, которая впоследствии определяет концепцию и узкую нишу бренда (базовый гардероб или одежда только из натуральных тканей и т.п.); реализуется начальный инвестиционный этап посредством открытия 1–2 бутиков (обычно в столицах, даже если создатели бренда и производства базируются в региональных городах), а также создания названия бренда и торговой марки и формирования стандартов; вторичный инвестиционный этап заключается в построении дистрибуции с использованием многоканальных инструментов и электронной коммерции
4	Бизнес-модель «от массового к роскошному»	На этапе зарождения формируются команда бренда и концепция быстрой моды: тренды на подиумах адаптируются к массовому потребителю, а ассортимент обновляется каждую неделю; начальный этап инвестирования: инвестиционная концепция, направленная на онлайн-продажи и офлайн-присутствие в 1–2 бутиках, сначала в регионе присутствия, затем в столице; вторичный этап инвестирования: разработка нового ассортимента продукции – коллекций дорогих тканей с фурнитурой премиум-класса
5	Бизнес-модели элитной и премиальной парфюмерии	Элитный подход к парфюмерии объединяет продукт с линией элитной одежды. Духи – это не самостоятельный продукт, а вспомогательный элемент в реализации мечты родительского бренда (одежды или предметов роскоши). В этой модели парфюм не управляется как самостоятельный продукт и не выпускается отдельно, а вводится в качестве дополнения к основному продукту. Однако в некоторых случаях духи могут затмевать моду (например, Chanel № 5 или L'Air du Temps), и в этом случае духи переходят из категории люксовых в категорию премиум-класса. В этой модели акцент делается на требования рынка, а не на качество продукта или ссылке на создателя, и присутствует интенсивная реклама, которая напоминает череду повторных запусков
6	Высокотехнологичная бизнес-модель	Современные высокие технологии могут поддерживать роскошь, делая предметы класса люкс более удобными в эксплуатации. Обладание высокотехнологичными вещами – это способ подчеркнуть статус. Однако существует распространенная для рынка роскоши точка зрения, в соответствии с которой высокие технологии во многом несовместимы с роскошью, так как высокотехнологичные продукты, имеющие очень короткий срок службы и быстро морально устаревающие, ценятся за их базовую функциональность, а компании, предлагающие такие продукты, часто сосредоточены на самом продукте, а не на создании ценностей, формирующих люкс-продукт

Примечание: составлено авторами.

В настоящее время рынок люксовых товаров пытается найти равновесие между желанием потребителей и экономической реальностью. Многие эксперты полагают, что возрождение спроса на премиум-продукцию наступит не скоро. Одной из причин является инфляция, которая по странам различна, но относительно допандемийных лет высока². И это приводит к увеличению затрат производителей товаров класса люкс. В РФ тоже высоки темпы инфляции в РФ³, однако, по данным Lamoda, ведущего ритейлера в сфере моды, красоты и лайфстайла, проведенного исследование и анализ продаж премиум-товаров в 2024 году, спрос на премиум-товары в этом году вырос на 49%. Наибольший рост продаж зафиксировали у обуви (+60%), аксессуаров (+54%) и одежды (+38%). В частности, пользователи активно приобретали утги (+266%), чемоданы (+175%) и рюкзаки (+75%). Кроме этого, почти в два раза вырос интерес к товарам для дома премиум-категории⁴.

Поначалу бренд класса люкс ассоциировался с небольшими семейными предприятиями ремесленников, которые ценились за высокое качество и мастерство изготовления своей продукции [4]. Но в начале 2000-х годов на рынок вышли крупные транснациональные корпорации, что породило целый ряд изменений, анализ которых представлен в исследованиях Т. Jackson [4] и U. Okonkwo [9]. Согласно представленным этими учеными данным, а также результатам изучения этой сферы, в работе [11] были описаны тенденции, повлиявшие на стремительное развитие рынка предметов роскоши, особенно в развивающихся странах. К ним относятся глобализация, демократизация предметов роскоши, рост международной торговли в связи с появлением новых каналов сбыта и электронной коммерции. Отмечается, что веб-сайты брендов класса люкс и интернет-магазины позволяют потребителям взаимодействовать друг с другом через сообщества в глобальной сети и виртуальные клубы, посвященные определенному бренду класса люкс. Международные поездки предоставляют потребителям воз-

можности знакомиться с брендами класса люкс в различных культурных контекстах, что позволяет понять, как потребители из других культур воспринимают люксовые бренды. Согласно исследованию Y. Seo и M. Buchanan-Oliver [5], в настоящее время можно наблюдать становление глобальной культуры брендов класса люкс, стратегии дистрибуции которых необходимо прорабатывать более детально в сравнении с брендами, не относящимися к этому классу [6], что обусловлено такими их специфическими чертами, как редкость и дефицитность.

Четкое представление производителей товаров класса люкс о том, на какой потребительский сегмент они ориентированы и с каким ценностным предложением выступают на рынке, позволяет сформировать бизнес-модель. Она может быть описана с помощью различных подходов, одним из которых является шаблон, разработанный Остервальдером и Пинье и называемый или их именами, или Канвас (Business Model Canvas, BMC). Этот шаблон представляет собой концептуальную схему для структурирования ключевых элементов бизнес-модели. Их в шаблоне Остервальдера–Пинье девять – они перечислены в таблице 1, в которой представлена авторская адаптация компонентов BMC к особенностям рынка товаров класса люкс: концентрация внимания на эксклюзивности, гедонистической ценности, статусной символике и стратегиях дифференциации, высокая эластичность спроса по доходу.

Как демонстрируют данные таблицы 1, адаптация бизнес-модели Остервальдера–Пинье к сегменту класса люкс позволяет увидеть, что ключевым конкурентным преимуществом является не продукт, а конструируемый вокруг него символический капитал. Успешная бизнес-модель в данном сегменте требует баланса между наследием и инновациями, а также жесткого контроля над каналами дистрибуции и клиентским опытом.

Типичные бизнес-модели производителей в сфере роскоши, описанные в работе J.N. Karferer и V. Bastien [2], с учетом современных тенденций развития технологий представлены в таблице 2.

Трансформация существующих бизнес-моделей производителей товаров класса люкс – переход от одного типа к другому или сочетание различных элементов и использование смешанной модели – позволяет работать с неопределенностью, порождающей риски, в том числе финансовые. Регулярный анализ элементов выбранной бизнес-модели на предмет их актуальности и своевременные ее изменения позволяют

² A Global Database of Inflation [Электронный ресурс]. URL: <https://www.worldbank.org/en/research/brief/inflation-database> (дата обращения: 06.03.2025).

³ Инфляция в России с начала 2024 года [Электронный ресурс]. URL: <https://sbercib.ru/publication/inflyatsiya-v-rossii-v-yanvare-goda-i-prognoz-klyuchevoi-stavki-po-mesyatsam> (дата обращения: 05.03.2025).

⁴ Знакомство с премиум-сегментом начинается с сумок – исследование Lamoda [Электронный ресурс]. URL: <https://vc.ru/retail/1716443-znakomstvo-s-premium-segmentom-nachinaetsya-s-sumok-issledovanie-lamoda?ysclid=m502y4olcw750308371> (дата обращения: 06.03.2025).

управлять финансовыми рисками с применением различных инструментов, подходящих конкретной компании в определенный момент времени.

Заключение

В исследовании предложен подход, базирующийся на том, что управление финансовыми рисками в компаниях, создающих товары класса люкс, необходимо осуществлять на основе систематического анализа элементов выбранной бизнес-модели и внесения в нее изменений с учетом факторов внешней среды, что позволяет найти дополнительные возможности и снизить негативные последствия от наступления рискованных обстоятельств. Такой подход позволяет пересмотреть традиционный взгляд, в соответствии с которым существует только один способ построить эффективную бизнес-модель в сфере товаров класса люкс – использовать так называемые антизаконы маркетинга, определяющие конфигурацию бизнес-модели компании, производящей предметы роскоши. Современные технологии дают возможность вносить коррективы в подобные нарративы, а происходящие в мире изменения ускоряют этот процесс. Предложенный авторами подход имеет теоретическое значение, так как интегрирует в себе бизнес-моделирование и управление финансовыми рисками, а также обладает практической значимостью для компаний – производителей предметов роскоши.

Список литературы

1. Kapferer J.N. The future of luxury: Challenges and opportunities // *Journal of Brand Management*. 2014. Vol. 21. № 9. P. 716-726. DOI: 10.1057/bm.2014.32.
2. Kapferer J.N., Bastien V. The luxury strategy: Break the rules of marketing to build luxury brands. Kogan page publishers. 2009. URL: <https://www.researchgate.net/publication/281251957> (дата обращения: 15.03.2025).
3. Keller K.L. Managing the growth tradeoff: challenges and opportunities in luxury branding // *Journal of Brand Management*. 2009. Vol. 16, № 5. P. 290-301. DOI: 10.1057/bm.2008.47.
4. Jackson T. A contemporary analysis of global luxury brands. In *International Retail Marketing: A Case Study Approach*. 1st ed. Routledge Taylor & Francis Group. 2004. P. 155-168. DOI: 10.4324/9780080473123.
5. Seo Y., Buchanan-Oliver M. Luxury branding: the industry, trends, and future conceptualisations // *Asia Pacific Journal of Marketing and Logistics*. 2015. Vol. 27. № 1. P. 82-98. DOI: 10.1108/APJML-10-2014-0148.
6. Matić L., Bajs I. Specificity and development of distribution strategies of luxury fashion brands // *Textile & leather review*. 2022. Vol. 5. P. 540-563. DOI: 10.31881/TLR.2022.69.
7. Jin B., Cedrola E. editors. *Fashion Branding and Communication: Core strategies of European luxury brands*. Palgrave Pivot New York, 2017. 188 p. DOI: 10.1057/978-1-137-52343-3.
8. Mosca F. et al. Development Strategies for International Distribution in luxury industry // *Journal of Management Cases*. 2015. T. 4. № 4. P. 4-16. URL: <https://iris.unito.it/handle/2318/1507242> (дата обращения: 15.03.2025).
9. Okonkwo U. Sustaining the luxury brand on the Internet // *Journal of Brand Management*. 2009. № 16(5-6). P. 302-310. DOI: 10.1057/bm.2009.2.
10. Zaif A., Cerchia A.E. The Importance of Integrating Digital Marketing within the Sales Strategy of Luxury Brands. In: *International Conference "Risk in Contemporary Economy"*. Galati, Romania: Dunarea de Jos University of Galati, Romania – Faculty of Economics and Business Administration, 2019. P. 119-127. DOI: 10.35219/rce2067053212.
11. Chadha R., Husband P. *The Cult of the luxury brand: inside Asia's love affair with luxury*. Nicholas Brealey Publishing, 2015. 320 p.
12. Мельникова А.В. Эволюция теории потребления товаров класса люкс (роскоши) // *Экономика, предпринимательство и право*. 2024. Т. 14. № 3. С. 899-912. DOI: 10.18334/epp.14.3.120638.
13. Шоломова А.В. Трансформация модели поведения потребителей товаров класса люкс в цифровую эпоху // *Дружковский вестник*. 2024. № 2(58). С. 99-118. DOI: 10.17213/2312-6469-2024-2-99-118.
14. Шарко Е.Р. Кризис потребления люксовых брендов в постковидный период // *Modern Economy Success*. 2021. № 5. С. 92-97. URL: <https://mes-journal.ru/archives/10377> (дата обращения: 15.03.2025).

СТАТЬИ

УДК 332.122:631.11(470.62)
DOI**ТЕХНИЧЕСКАЯ ОБЕСПЕЧЕННОСТЬ КАК ФАКТОР
УСТОЙЧИВОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО
ПРОИЗВОДСТВА В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ****Бурда А.Г., Косникова О.В.***ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина»,
Краснодар, e-mail: agburda@mail.ru*

В статье рассматривается техническая обеспеченность как один из главных факторов устойчивости сельскохозяйственного производства в Краснодарском крае. Целью исследования является анализ влияния уровня износа материально-технической базы на экономические показатели сельскохозяйственных организаций и обоснование направлений повышения эффективности использования основных средств. Используются методы системного и сравнительного анализа, а также группировка данных по природно-экономическим зонам и степени износа. Анализ проводился на основе данных официальной статистики и отчетности сельскохозяйственных организаций региона. Особое внимание уделено тому, как уровень технической оснащенности влияет на такие показатели, как фондовооруженность труда, чистая прибыль на единицу площади и удельный вес активной части в структуре основных средств. Проведенный анализ показал территориальную и структурную дифференциацию технической оснащенности, а также зависимость рентабельности и прибыли от степени физического износа. Установлено, что большей устойчивостью обладают хозяйства с умеренным уровнем износа, а высокая рентабельность в условиях изношенной техники сопряжена с рисками и снижением фондовооруженности. В работе предложены меры по повышению технической обеспеченности, охватывающие финансовые, организационные, технологические и образовательные аспекты. Практическая значимость полученных результатов заключается в выявлении региональных особенностей и формировании практических рекомендаций по поэтапной модернизации МТБ в целях обеспечения устойчивого развития аграрного производства.

Ключевые слова: техническая оснащенность, аграрная экономика, износ фондов, региональное развитие, производственная устойчивость, материально-техническая база

**TECHNICAL SECURITY AS A FACTOR OF SUSTAINABILITY
OF AGRICULTURAL PRODUCTION IN THE KRASNODAR TERRITORY****Burda A.G., Kosnikova O.V.***Kuban State Agrarian University named after I.T. Trubilin, Krasnodar,
e-mail: agburda@mail.ru*

The article considers technical security as one of the main factors of sustainability of agricultural production in Krasnodar region. The purpose of the study is to analyze the impact of the level of depreciation of the material and technical base on the economic performance of agricultural organizations and to substantiate the directions for improving the efficiency of the use of fixed assets. Methods of systematic and comparative analysis were used, as well as data grouping by natural and economic zones and degree of wear. The analysis was carried out on the basis of official statistics and reports of agricultural organizations in the region. Special attention is paid to how the level of technical equipment affects such indicators as the stock of labor, net profit per unit area and the share of the active part in the structure of fixed assets. The analysis showed the territorial and structural differentiation of technical equipment, as well as the dependence of profitability and profit on the degree of physical wear. It has been established that farms with a moderate level of wear and tear have greater stability, and high profitability in conditions of worn-out equipment is associated with risks and a decrease in stock ratio. The paper proposes measures to improve technical security, covering financial, organizational, technological and educational aspects. The practical significance of the results obtained lies in the identification of regional features and the formation of practical recommendations for the step-by-step modernization of MTB in order to ensure the sustainable development of agricultural production.

Keywords: technical equipment, agricultural economy, outflow of funds, production sustainability, regional development, material and technical base

Введение

Развитие сельского хозяйства в условиях нарастающей конкуренции, ограниченности ресурсов и технологических вызовов требует опоры на устойчивую и современную материально-техническую базу (МТБ). Техническая обеспеченность аграрного сектора рассматривается как одно из глав-

ных условий повышения эффективности, рентабельности и экономической устойчивости сельскохозяйственных организаций, особенно в регионах с интенсивной аграрной специализацией, к числу которых относится Краснодарский край. В условиях износа парка машинно-тракторной техники, недоступности высокотехнологичного обо-

рудования для большинства хозяйств и необходимости повышения технологической гибкости отрасли, вопросы технической модернизации становятся приоритетными.

Актуальность рассматриваемой темы обусловлена необходимостью количественной и качественной оценки текущего состояния технической обеспеченности сельскохозяйственного производства, анализа его влияния на основные экономические показатели, а также разработки направлений, способствующих переходу к устойчивой и инновационно-ориентированной модели развития. В рамках исследования рассматриваются проблемы диспропорций в обеспеченности техникой в природно-экономических зонах региона, влияние степени износа основных средств на экономические результаты деятельности сельскохозяйственных организаций.

Теоретические аспекты технической обеспеченности и модернизации МТБ в сельском хозяйстве

Современное сельское хозяйство невозможно представить без устойчивого технического обеспечения, которое формирует основу для повышения производительности, снижения затрат и обеспечения конкурентоспособности сельскохозяйственного производства. В трудах С.Д. Ридного, Д.С. Ридного, Г.Г. Шматко, С.А. Овсянникова и Е.В. Герасимова отмечено, что устойчивое развитие аграрного сектора невозможно без системной технической модернизации – «обновление машинно-тракторного парка, замена устаревшей и выбывшей из строя техники и замена ее на новую энергонасыщенную технику, а также поддержание в работоспособном состоянии имеющейся в хозяйстве сельскохозяйственной техники», однако этому процессу препятствует износ техники, сокращение выпуска отечественного оборудования, ограниченность финансирования научных разработок и дефицит квалифицированных кадров [1].

Низкий уровень обеспеченности техникой не позволяет своевременно и качественно выполнить все агротехнические работы, а отсутствие высококачественных семян и племенного скота и птицы, удобрений, химических средств защиты растений не позволяет интенсивно вести сельскохозяйственное производство. Это сдерживает развитие аграрного производства. Избыток техники ведет к нерациональному ее использованию, что увеличивает издержки производства [2]. Существующий уровень технической обеспеченности является не только следствием экономических трудностей, но и результатом стратегических

ошибок в аграрной политике, в том числе в сфере машиностроения.

Исследование Р. Насырова и Н.Ш. Кабирова акцентирует внимание на организационно-экономических аспектах совершенствования технической базы путем развития интеграционных форм сотрудничества. В частности, одним из направлений деятельности, в улучшении производственного состояния, повышения уровня механизации сельскохозяйственного производства, и оказания технических услуг, новые пути интеграционных отношений – это создание машинно-технологической станции, способных повысить уровень механизации при недостаточности индивидуальных ресурсов у мелких товаропроизводителей. Эффективное управление техническими ресурсами на уровне агрофирм требует создания системы экономических стимулов, регулирования внутрифирменных тарифов и использования амортизационных фондов в интересах устойчивого воспроизводства основных средств [3].

А.В. Миненко рассматривает технико-технологическую модернизацию как основной элемент трансформации аграрной экономики, выделяет следующие направления повышения эффективности – внедрение цифровых технологий и автоматизации, а также совершенствование подготовки кадров и стимулирование производства отечественной техники. При этом модернизация позволяет не только повысить производственные показатели, но и снизить нагрузку на окружающую среду, а также адаптировать сельское хозяйство к требованиям продовольственной безопасности в условиях глобальной конкуренции [4].

Таким образом, теоретические подходы к оценке технической обеспеченности сельскохозяйственного производства опираются на комплекс факторов – от физического состояния МТБ до организационно-экономических механизмов ее обновления и эффективного использования. В совокупности они формируют основу для устойчивости организаций в условиях внешней нестабильности и внутренних ограничений.

Особенности технической оснащенности сельскохозяйственных организаций

Особенности технического обеспечения сельского хозяйства в Краснодарском крае отражают одновременно высокий аграрный потенциал региона и существующие структурные ограничения, мешающие полному раскрытию. Так, в исследовании В.С. Курносова, Н.В. Орда и Р.А. Смяцкого показано, что большая часть затрат в организациях растениеводческого направления форми-

руется за счет амортизационных отчислений и расходов на запасные части [5]. Это указывает на высокий уровень физического и морального износа машинно-тракторного парка. Модернизация существующего технического парка выступает основным фактором мобилизации внутренних резервов роста в аграрном производстве. По оценке Минсельхоза России, средний возраст тракторов в парке составил более 20 лет, то есть в 2–3 раза выше нормативного срока эксплуатации. При этом более 73% эксплуатируемых тракторов имели возраст старше 10 лет. В большинстве своем эта техника давно выработала свой нормативный ресурс, физически износилась и морально устарела [6]. Недостаток техники ведет к нарушению агротехнических сроков полевых работ и последующим колоссальным потерям урожая и доходов. Текущие объемы восполнения парка техники не соответствуют темпам выбытия [7].

С.А. Чернявская, И.И. Кунавина и М.П. Левченко, анализируя ситуацию в сельхозорганизациях Краснодарского края, пришли к выводу, что основными условиями повышения урожайности и эффективности растениеводства остаются технические и технологические факторы [8]. Однако существуют различия в уровне механизации и технической оснащенности между передовыми и отстающими хозяйствами, которые препятствуют равномерному развитию аграрной сферы региона. Авторы акцентируют внимание на необходимости обновления техники и повышения энерговооруженности, особенно в средних и мелких формах хозяйствования.

В свою очередь, О.А. Сухарева и О.И. Вдовин применяют индексный подход для анализа влияния технического прогресса на продуктивность в аграрной сфере региона [9]. Расчеты показывают, что рост производительности в таких подотраслях, как зерновое хозяйство и овощеводство, в большей степени обеспечивается благодаря применению современных технических решений. При этом отрицательные значения индекса общей факторной производительности в подотраслях сахарной свеклы и подсолнечника указывают на деградацию технологических процессов и истощение потенциала старой техники. Авторы формулируют вывод о том, что развитие возможно только при условии широкого внедрения инновационной агротехники и высокотехнологичного оборудования.

Исследования подтверждают, что именно уровень технической оснащенности и эффективность использования материально-технической базы во многом опреде-

ляют устойчивость и динамику роста сельскохозяйственного производства. Стратегические приоритеты в области АПК должны включать целевую модернизацию технической базы, особенно в проблемных подотраслях и хозяйствах с устаревшей структурой основных фондов.

Влияние технической обеспеченности на экономическую устойчивость и эффективность аграрного производства

Экономическая устойчивость сельского хозяйства во многом определяется уровнем технической обеспеченности, которая оказывает прямое влияние на такие производственные показатели, как урожайность, себестоимость продукции и уровень рентабельности. В условиях растущей ресурсной конкуренции и нестабильной макроэкономической среды именно технический фактор становится определяющим в обеспечении стабильности аграрных организаций.

Ю.И. Арутюнян, Е.А. Шибанихин и М.С. Торохова указывают на прямую зависимость между состоянием технической базы хозяйств и уровнем эффективности их деятельности [10]. По результатам проведенного исследования выявлено, что резервы повышения эффективности сельскохозяйственного производства в отрасли растениеводства связаны с внедрением инновационных технологий выращивания семенного и посадочного материала, развитием и формированием рациональных севооборотов, освоение передового опыта по хранению и переработке сельскохозяйственной продукции, использование высокоэффективных типов посевов и насаждений, формирование оптимальных условий для выращивания, применением эффективных технологий использования сырья при производстве продуктов. Нехватка ресурсов на обновление оборудования, диспаритет цен и снижение доступности оборотных средств формируют устойчивые ограничения для достижения высоких экономических результатов.

Существенный вклад в развитие теоретико-прикладного подхода к оценке влияния технической обеспеченности внесли Е.В. Кремянская и О.И. Федосеева [11]. В исследовании инвестиции в капитальные вложения рассматриваются как фактор повышения эффективности аграрного производства. Авторы отмечают необходимость планомерного наращивания объемов капитальных вложений в сельское хозяйство Краснодарского края. Повышение их уровня и, на этой основе, степени интенсивности и технологичности производства – важный фактор роста экономической эффективно-

сти использования ресурсов, улучшения результатов хозяйственной деятельности аграрных компаний региона и сбалансированного развития отрасли в целом.

Прогрессирующая деиндустриализация села, сохраняющиеся темпы выбытия основных средств, высокая степень износа, низкий уровень модернизации существенно влияют на сроки проведения сельскохозяйственных работ: весной это связано с сохранением влагозапасов в почве, в период уборки – с ливневыми осадками, а в остро-засушливые годы – с быстрым осыпанием зерна [12]. Недостаток сельскохозяйственной техники в регионе приводит к значительным потерям валовых сборов аграрной продукции, снижению продуктивности полей и ферм, рентабельности сельскохозяйственного производства.

Проблема инвестиционного обеспечения модернизации поднимается и в работе М.Х. Барчо, А.А. Аракелян, А.А. Квасова и Э.И. Козленко [13]. Авторы делают акцент на том, что внедрение инноваций в сельском хозяйстве является необходимым процессом повышения уровня урожайности, снижения себестоимости, повышения уровня производительности труда. Данные процессы повышают экономическую устойчивость сельхозпредприятий, что способствует повышению объемов и качества производимой продукции, а это, в свою очередь, способствует решению задач продовольственной безопасности. Реализация инновационного пути развития аграрной отрасли и внедрение высокотехнологичной техники, цифровых решений, современных производственных систем оказывает мультипликативное воздействие на устойчивость и продовольственную безопасность.

Э.Р. Маркарян дополняет общую картину анализа, обращая внимание на влияние уровня технической обеспеченности на конкурентоспособность сельскохозяйственной продукции [14]. Техническая оснащенность также оказывает влияние на совершенствование транспортировки грузов в АПК и оптимизацию грузоперевозок [15]. Рост производственной результативности в большей мере зависит от темпов обновления МТБ, особенно в стратегически важных подотраслях.

Таким образом, научная литература демонстрирует устойчивую тенденцию – техническая обеспеченность рассматривается как фактор экономической устойчивости. Внедрение инновационных решений, модернизация МТБ и государственная поддержка выступают основными условиями обеспечения конкурентоспособности и устойчивого развития сельскохозяйственного производства.

Целью исследования является определение влияния уровня технической обеспеченности на устойчивость сельскохозяйственного производства в Краснодарском крае и обоснование направлений повышения эффективности использования материально-технической базы в аграрных организациях региона.

Материалы и методы исследования

Методологическую основу исследования составляют подходы системного и сравнительного анализа, позволяющие оценить влияние технической обеспеченности на устойчивость сельскохозяйственного производства. В исследовании использованы данные Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации за 2010–2023 гг., а также бухгалтерская отчетность сельскохозяйственных организаций Краснодарского края за 2021–2023 гг. Для выявления тенденций в развитии материально-технической базы применялся анализ динамических рядов.

Для оценки влияния технической оснащенности на устойчивость аграрного сектора была проведена группировка организаций по природно-климатическим зонам региона, позволяя учесть территориальную специфику условий хозяйствования. Кроме того, хозяйства классифицировались по уровню износа основных средств, что дало возможность определить характер взаимосвязи между состоянием материально-технической базы и экономическими результатами деятельности сельскохозяйственных предприятий.

Результаты исследования и их обсуждение

Техническая обеспеченность сельского хозяйства Краснодарского края продолжает оставаться основным фактором, определяющим производственную устойчивость и конкурентоспособность сельскохозяйственных организаций региона. Несмотря на благоприятные природно-климатические условия, высокая аграрная специализация требует соответствующего уровня механизации, обновления парка техники и внедрения современных технологий. Однако в последние годы отмечаются тенденции к снижению обеспеченности агропредприятий техникой, обусловленные моральным и физическим износом машинно-тракторного парка, ограниченной доступностью инвестиций, особенно для малых и средних форм хозяйствования.

Анализ данных, представленных на рис. 1, свидетельствует о системном сокращении количества основных видов сельскохозяйственной техники за исследуемый период.

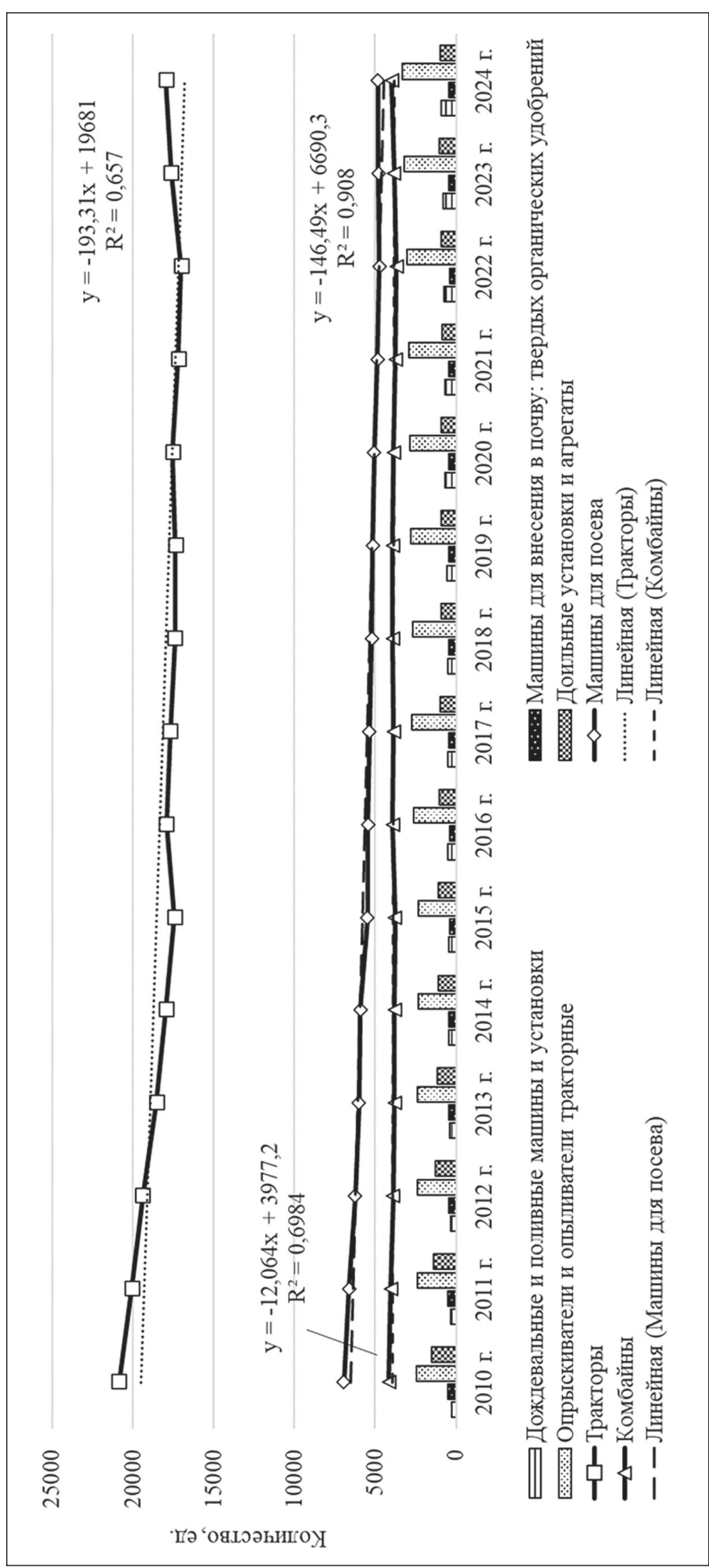


Рис. 1. Динамика основных видов агротехники в сельскохозяйственных организациях Краснодарского края, ед.
Источник: составлено авторами

Снижение основных видов агротехники наблюдается по таким категориям, как тракторы (с 20,9 до 17,9 тыс. ед.), комбайны (с 4,2 до 3,9 тыс. ед.), а также машины для посева, для которых характерен постепенный спад в среднем на 146 ед. в год за исследуемый период. Особенно остро ощущается дефицит дождевальных машин, опрыскивателей, доильных установок и техники для внесения удобрений. Моральное и физическое старение сельскохозяйственной техники ведет к снижению продуктивности земельных ресурсов, не дает возможности своевременно и качественно проводить технологические работы. Тракторный и комбайновый парк Краснодарского края ни по структуре, ни по количественному составу не соответствует современным требованиям сельхозпроизводства [16]. Указанные процессы говорят о системном характере износа и недостаточного обновления МТБ, что в конечном счете ограничивает возможности повышения продуктивности и устойчивости аграрного сектора Краснодарского края.

Важным условием объективной оценки уровня технической обеспеченности сельскохозяйственного производства является учет природно-экономических зон, отличающихся по климатическим, почвенным, агроландшафтным и производственным характеристикам. Краснодарский край включает в себя 6 природно-экономических зон, выделяющиеся размерами посевных площадей, уровнем технической обеспеченности и рентабельностью производства. В настоящем исследовании проанализированы 5 зон, поскольку Черноморская зона не располагает посевными угодьями. Учет отличий позволяет выявить зоны с наибольшим потенциалом для технической модернизации.

Данные табл. 1 свидетельствуют о том, что наибольшая концентрация пашни, трак-

торов, комбайнов и энергетических мощностей наблюдается в Центральной и Северной зонах края.

Анализ данных показывает, что Центральная и Северная зоны являются ведущими аграрными зонами Краснодарского края. Так, на долю Центральной зоны приходится 46,6 % пашни, 46,6 % тракторов, 42,7 % комбайнов и 45,2 % энергетических мощностей. Обе зоны демонстрируют высокий и стабильный уровень рентабельности – 44,2 и 44,1 % соответственно, который объясняется концентрацией технических ресурсов и развитой производственной инфраструктурой. В то же время Предгорная и Западная зоны характеризуются умеренным уровнем обеспеченности техникой при меньшей доле пашни (9,3 % и 8,0 %), а их рентабельность варьируется от 22,1 до 39,1 %.

Особый случай представляет Анапо-Таманская зона, на долю которой приходится лишь 0,4 % общей площади пашни и менее 1 % машинно-тракторного парка. Низкие показатели обеспеченности в данной зоне обусловлены не столько дефицитом ресурсов, сколько спецификой производственной структуры: основным направлением сельского хозяйства является виноградарство. Возделывание многолетних насаждений требует иного состава техники, отличного от типичного парка зернового хозяйства.

Пространственная дифференциация технической обеспеченности и производственных условий оказывает непосредственное влияние на экономическую устойчивость аграрных организаций. Учет отраслевой специализации зон, особенно в нестандартных по структуре хозяйствах, таких как в Анапо-Таманской зоне, необходим для обоснования адресной технической модернизации и эффективного распределения ресурсов.

Таблица 1

Техническая обеспеченность и рентабельность сельскохозяйственного производства по природно-экономическим зонам Краснодарского края в среднем за 2021–2023 гг.

Зона	Площадь пашни		Количество тракторов		Количество комбайнов		Энергетических мощностей		Рентабельность производства, %
	тыс. га	%	ед.	%	ед.	%	тыс. л.с.	%	
Анапо-Таманская	9,4	0,4	124,0	0,9	23,3	0,7	32,9	0,7	31,2
Западная	190,9	8,0	1303,7	9,1	332,3	9,6	390,6	8,6	39,1
Предгорная	223,1	9,3	1370,8	9,6	308,2	8,9	364,6	8,0	22,1
Северная	852,4	35,7	4825,5	33,8	1325,0	38,2	1703,4	37,5	44,1
Центральная	1112,9	46,6	6661,0	46,6	1483,2	42,7	2052,1	45,2	44,2
Итого	2388,7	100,0	14285,0	100,0	3472,0	100,0	4543,6	100,0	36,1

Источник: составлено авторами.

Таблица 2

Влияние степени износа основных средств на экономические показатели
сельхозорганизаций по природно-экономическим зонам Краснодарского края
в среднем за 2021–2023 гг.

Группы организаций в зависимости от степени износа основных средств	Количество организаций		Степень износа основных средств, %	Рентабельность производства, %	Чистая прибыль на 1 га, тыс. руб.	Фондово-оруженность	Доля активной части в структуре основных средств, %,
	ед.	%					
Западная							
до 20	5,0	13,9	16,3	70,9	36,8	10764,3	35,8
20–40	18,0	50,0	31,3	71,5	45,8	9925,5	44,7
40–60	11,0	30,6	47,9	34,5	16,4	13784,0	36,5
более 60	2,0	5,6	62,5	53,7	16,9	21837,9	63,2
итого	36,0	100,0	36,0	59,1	33,9	11882,8	42,0
Предгорная							
до 20	8,0	12,3	12,8	13,3	21,9	9423,1	33,2
20–40	19,0	29,2	31,6	17,4	5,8	6363,9	38,8
40–60	30,0	46,2	50,7	30,0	3,0	7442,6	49,5
более 60	8,0	12,3	65,3	11,9	10,0	3445,9	61,5
итого	65,0	100,0	42,2	22,1	7,0	6879,1	45,9
Северная							
до 20	16,0	8,9	12,5	54,6	38,0	11016,3	34,8
20–40	64,0	35,6	33,2	53,2	22,8	8877,7	40,4
40–60	77,0	42,8	47,7	42,3	20,3	8416,5	54,6
более 60	23,0	12,8	67,6	17,7	9,0	6735,9	64,5
итого	180,0	100,0	42,0	44,1	21,3	8596,8	49,1
Центральная							
до 20	11,0	6,9	12,4	68,7	29,6	9201,6	20,7
20–40	57,0	35,6	31,3	52,7	28,1	9365,6	39,9
40–60	75,0	46,9	48,1	37,1	23,3	7180,8	48,9
более 60	17,0	10,6	68,4	30,9	15,0	6705,7	64,5
итого	160,0	100,0	41,8	44,2	24,5	8047,6	45,4

Источник: составлено авторами.

Рассмотрение взаимосвязи между техническим состоянием материально-технической базы и экономической устойчивостью сельскохозяйственного производства требует учета степени износа основных средств на уровне хозяйств. Проведенная группировка организаций в пределах природно-экономических зон Краснодарского края позволяет определить закономерности, отражающие влияние физического износа на показатели рентабельности, фондовооруженности и прибыли на единицу площади (табл. 2).

Анализ зависимости экономических показателей от уровня износа основных средств в разрезе природно-экономических

зон Краснодарского края показывает отсутствие закономерности, одинаково проявляющейся во всех зонах. В Западной зоне наилучшие показатели достигаются в группе с износом 20–40 % – фиксируется максимальная рентабельность (71,5 %) и высокая чистая прибыль на гектар (45,8 тыс. руб.) при сбалансированной фондовооруженности и доле активной части. В Центральной зоне эта группа демонстрирует следующие результаты – рентабельность 52,7 % и прибыль 28,1 тыс. руб./га. Однако в других зонах, особенно в Предгорной, картина иная: группа 20–40 % показывает одни из самых низких значений прибыли (5,8 тыс. руб./га) и фондовооруженности (6363,9 руб.), ука-

зывая на неустойчивость экономической отдачи при умеренном износе в данной зоне.

На фоне этого сбалансированными по всем критериям оказываются группы с износом до 20 % в Центральной и Северной зонах, в которых достигается оптимальное сочетание рентабельности, технической оснащенности и прибыли. В Северной зоне, например, на фоне высокой фондовооруженности (11,0 тыс. руб.) и доли активной части основных средств (34,8 %) фиксируется прибыль в размере 38,0 тыс. руб./га. В Центральной – 29,6 тыс. руб./га при сбалансированном уровне технической обеспеченности, позволяющем достигать высокой отдачи от каждого рубля вложенных основных средств.

Оптимальный уровень износа основных средств, обеспечивающий устойчивые экономические результаты, варьируется в зависимости от природно-экономических условий. В одних зонах (Центральная, Северная) эффективнее работают хозяйства

с минимальным уровнем износа, в других (Западная) – допустим умеренный износ до 40 %. Универсальной «сбалансированной» группы, одинаково эффективной по всем зонам, выявлено не было, что подчеркивает необходимость дифференцированного подхода к обновлению МТБ с учетом региональной специфики.

Проведенный анализ подтверждает, что степень износа основных средств оказывает влияние на устойчивость сельскохозяйственного производства. Значительный износ техники сопровождается ростом рисков технологических сбоев, снижением надежности производственного процесса и увеличением затрат на эксплуатацию. Наиболее сбалансированные экономические и технические показатели демонстрируют хозяйства с умеренным уровнем износа, подчеркивая необходимость поэтапной модернизации материально-технической базы с соблюдением баланса между амортизацией и инвестициями в обновление.



Рис. 2. Направления повышения технической обеспеченности сельскохозяйственного производства
Источник: составлено авторами

В целях повышения уровня технической обеспеченности сельскохозяйственного производства в Краснодарском крае авторами сформулированы основные направления, призванные устранить существующие ограничения и создать условия для устойчивого развития аграрного производства. Предложенные меры охватывают финансово-инвестиционные, организационно-управленческие, технологические и кадрово-образовательные аспекты, обеспечивая согласованное развитие всех компонентов технической базы и способствуя ее поэтапной модернизации (рис. 2).

Представленная схема мероприятий отражает последовательность и взаимосвязь инструментов модернизации, включая льготное финансирование, технический аудит, внедрение цифровых платформ и развитие инженерно-технического кадрового потенциала. Техническая обеспеченность выступает одним из определяющих факторов устойчивости сельскохозяйственного производства. Пространственные различия в структуре аграрного сектора, а также высокая степень износа основных средств требуют адресного подхода к модернизации технической базы, учитывающего как отраслевую, так и территориальную специфику. Реализация предложенных мероприятий обеспечит условия для повышения производственной эффективности, оптимизации ресурсов и укрепления экономической стабильности сельскохозяйственных организаций Краснодарского края.

Заключение

Результаты проведенного исследования подтверждают основную роль технической оснащенности в обеспечении устойчивости сельскохозяйственного производства. Анализ состояния материально-технической базы сельскохозяйственных организаций Краснодарского края выявил высокую степень физического износа основных фондов, неравномерность распределения техники между природно-экономическими зонами региона и существенные различия по уровню технической оснащенности. Эти факторы напрямую отражаются на производственных и экономических показателях – урожайности, фондовооруженности, рентабельности и прибыли.

Устойчивость демонстрируют хозяйства, находящиеся в стадии перехода от амортизированных фондов к частично модернизированным, что свидетельствует о необходимости системной и поэтапной технической модернизации. Разработанные в ходе исследования направления повышения технической обеспеченности: финан-

сово-инвестиционные, организационно-управленческие, технологические и кадрово-образовательные – формируют основу для целенаправленной политики в области обновления МТБ. Их реализация позволит укрепить экономическую стабильность аграрного сектора, повысить его адаптивность к внешним вызовам и обеспечить условия для устойчивого развития сельскохозяйственного производства в регионе.

Список литературы

1. Ридный С.Д., Ридный Д.С., Шматко Г.Г., Овсянников С.А., Герасимов Е.В. Техническая модернизация сельскохозяйственного производства в Ставропольском крае // Вестник АПК Ставрополя. 2020. № 4 (40). С. 10–15. URL: <https://vapk26.ru/index.php/refp/journals/40.pdf> (дата обращения: 13.03.2025).
2. Минаков И.А. Развитие материально-технической базы сельского хозяйства: проблемы и перспективы // Экономика сельского хозяйства России. 2021. № 11. С. 46–50. DOI: 10.32651/2111-46.
3. Насыров Р., Кабиров Н.Ш. Совершенствование интрагационных отношений как фактор улучшения технического состояния сельскохозяйственного производства // Peasant. 2018. № 4. С. 185–188. URL: <https://kishovarz.tajagroun.tj/viewjournal.php?id=44> (дата обращения: 13.03.2025).
4. Миненко А.В. Сложившиеся параметры технической и технологической модернизации сельскохозяйственного производства в Алтайском крае // Вектор экономики. 2023. № 11 (89). URL: <https://vectoreconomy.ru/images/publications/2023/11/regionaleconomy/Minenko2.pdf> (дата обращения: 13.03.2025).
5. Курносов В.С., Орда Н.В., Смячкой Р.А. Модернизация материально-технической базы отрасли животноводства сельскохозяйственных организаций Краснодарского края // Вестник Академии знаний. 2023. № 6 (59). С. 259–264. URL: <https://academiyadt.ru/wp-content/uploads/vaz/vaz-59-6.pdf> (дата обращения: 14.03.2025).
6. Старостин И.А., Загоруйко М.Г. Материально-техническая база сельского хозяйства: обеспеченность тракторами и состояние тракторостроения // Аграрный научный журнал. 2020. № 10. С. 126–130. DOI: 10.28983/asj.y2020i10pp126-130.
7. Юдин Е.А., Юдина Т.А., Закарчевский О.В., Шкуркин С.И., Брагинцев Ю.Н. Материально-техническая база как основа развития сельского хозяйства России // Экономика, труд, управление в сельском хозяйстве. 2023. № 8 (102). С. 125–132. DOI: 10.33938/238-125.
8. Чернявская С.А., Кунавина И.И., Левченко М.П. Анализ производства продукции растениеводства на примере сельскохозяйственных организаций Каневского района Краснодарского края // Естественно-гуманитарные исследования. 2021. № 35 (3). С. 322–328. URL: <https://academiyadt.ru/wp-content/uploads/egi/egi-35.pdf> (дата обращения: 14.03.2025).
9. Сухарева О.А., Вдовин О.И. Анализ динамики и источников роста производства в сельскохозяйственных организациях Краснодарского края // Экономика и бизнес: теория и практика. 2024. № 11–3 (117). С. 114–119. DOI: 10.24412/2411-0450-2024-11-3-114-119.
10. Арутюнян Ю.И., Шибанихин Е.А., Торохова М.С. Эффективность сельскохозяйственного производства Краснодарского края // Вестник Академии знаний. 2021. № 44 (3). С. 26–31. URL: <https://academiyadt.ru/wp-content/uploads/vaz/vaz-44.pdf> (дата обращения: 14.03.2025).
11. Кремянская Е.В., Федосеева О.И. Капитальные вложения как фактор повышения эффективности сельскохозяйственного производства в Краснодарском крае // Вестник

Академии знаний. 2021. № 46 (5). С. 194–200. URL: <https://academiyadt.ru/wp-content/uploads/vaz/vaz-44.pdf> (дата обращения: 13.03.2025).

12. Дусаев Х.Б. Материально-техническое обеспечение сельского хозяйства – основа эффективного развития АПК // Труд и социальные отношения. 2022. Т. 33. № 4. С. 71–88. DOI: 10.20410/2073-7815-2022-33-4-71-88.

13. Барчо М.Х., Аракелян А.А., Квасова А.А., Козленко Э.И. Инновационное развитие сельского хозяйства Краснодарского края как фактор обеспечения продовольственной безопасности // Естественно-гуманитарные исследования. 2024. № 1 (51). С. 27–31. URL: <https://academiyadt.ru/wp-content/uploads/egi/egi-51v2.pdf> (дата обращения: 15.03.2025).

14. Маркарян Э.Р. Анализ условий и динамики производства сельскохозяйственной продукции в Краснодарском крае: тенденции, структура и перспективы конкурен-

тоспособности // Экономика и бизнес: теория и практика. 2025. № 2–1 (120). С. 77–81. DOI: 10.24412/2411-0450-2025-2-1-77-81.

15. Замотайлова Д.А., Бурда А.Г. Оптимизация перевозок с использованием автоматизированной информационной системы визуального решения транспортных задач // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2010. № 60. С. 183–190. URL: <https://ej.kubagro.ru/2010/06/pdf/07.pdf> (дата обращения: 13.03.2025).

16. Деревенец Д.К. Экономическая оценка эффективности использования сельскохозяйственных угодий в аграрном производстве Краснодарского края // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2020. № 1. С. 125–134. URL: <https://kursksau.ru/upload/iblock/21f/21fcd58b7a05a79d12edff0c99b17a9a.pdf> (дата обращения: 15.03.2025).

УДК 332.1:338.4
DOI

ПРИМЕНЕНИЕ ТЕХНОЛОГИЙ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ

¹Родин Д.В., ²Шарашкина Т.П.

¹Национальный исследовательский Мордовский государственный университет
им. Н.П. Огарёва, Саранск, e-mail: rodind@mail.ru;

²Санкт-Петербургский государственный экономический университет, Санкт-Петербург

Индустрия 4.0 предполагает применение качественно новых технологических решений во всех сферах производственной деятельности человека. К числу таких технологий относятся технологии искусственного интеллекта и машинного обучения. Фармацевтическая отрасль экономики является одной из консервативных, с точки зрения технологических изменений. Тем не менее, использование таких технологий способствует устойчивому развитию участников фармацевтической отрасли, социально-экономическому развитию общества в целом. Целью данной статьи являются выявление и идентификация проблем, возникающих при разработке новых лекарственных средств и препаратов в фармацевтике, обзор технологий искусственного интеллекта, способствующих разрешению обозначенных в исследовании проблем. Теоретическими и эмпирическими методами исследования выступили: анализ и синтез, обобщение и аналогия, сравнение, измерение. Основополагающим методом стал системный подход. В результате исследования выявлены проблемы, с которыми прежде всего сталкиваются разработчики новых лекарственных средств и препаратов. Систематизированы технологии искусственного интеллекта, применяемые в доклинических и клинических исследованиях и способствующие решению ряда обозначенных проблем, определены риски, возникающие при применении технологий искусственного интеллекта в процессе создания новых лекарственных средств и препаратов, что имеет практическую значимость для разработчиков и производителей фармацевтической продукции.

Ключевые слова: искусственный интеллект, технология, фармацевтическая отрасль, производство, клинические исследования, риски, эффективность

APPLICATION OF ARTIFICIAL INTELLIGENCE TECHNOLOGIES AT PHARMACEUTICAL INDUSTRY ENTERPRISES

¹Rodin D.V., ²Sharashkina T.P.

¹National Research Ogarev Mordovia State University, Saransk,
e-mail: rodind@mail.ru;

²Saint Petersburg State University of Economics, Saint Petersburg

Industry 4.0 involves the use of qualitatively new technological solutions in all areas of human production activity. Such technologies include artificial intelligence and machine learning. The pharmaceutical industry is one of the conservative ones in terms of technological changes. However, the use of such technologies contributes to the sustainable development of participants in the pharmaceutical industry, the socio-economic development of society as a whole. The purpose of this article is to identify and identify problems that arise in the development of new drugs and preparations in pharmaceuticals, an overview of artificial intelligence technologies that help resolve the problems identified in the study. The theoretical and empirical methods of the study were: analysis and synthesis, generalization and analogy, comparison, measurement. The fundamental method was the systems approach. As a result of the study, problems were identified that, first of all, are faced by developers of new drugs and preparations. The artificial intelligence technologies used in preclinical and clinical studies and facilitating the solution of a number of the identified problems have been systematized, and the risks arising from the use of artificial intelligence technologies in the creation of new medicines and drugs have been identified, which is of practical importance for developers and manufacturers of pharmaceutical products.

Keywords: artificial intelligence, technology, pharmaceutical industry, production, clinical trials, risks, efficiency

Введение

Национальная стратегия развития искусственного интеллекта на период до 2030 года была утверждена Указом Президента Российской Федерации от 10 октября 2019 г. № 490. В Указе отмечено, что для сохранения конкурентоспособности экономики на мировом уровне в ближайшее десятилетие стране предстоит масштабная технологическая перестройка. Согласно Стратегии, цели и задачи по развитию

искусственного интеллекта (ИИ) должны охватывать не только сугубо технологические отрасли, но все структуры общества: IT-сообщества; бизнес; образовательные учреждения; граждан страны. Указом № 124 от 15 февраля 2022 г. Президент Российской Федерации обновил Стратегию, в которую внесли около 40 страниц изменений и дополнений с учетом изменившихся условий и рисков геополитики. Согласно обновленной Стратегии, прирост валового внутрен-

него продукта страны к 2030 году за счет использования технологий ИИ должен составить около 11,2 трлн рублей [1].

Правительство РФ подготовило доклад «Индекс готовности приоритетных отраслей экономики Российской Федерации к внедрению искусственного интеллекта» за 2024 год, в котором оценивает уровень готовности 19 ключевых отраслей экономики и социальной сферы к реализации технологий ИИ. Содержание доклада указывает на то, что здравоохранение как отрасль экономики относительно не готова к широкой интеграции ИИ. Совокупная доля отраслевых организаций, использующих ИИ, составила: в 2021 г. – 16%, в 2024 г. – 30% [2].

Особый интерес в рамках данного исследования представляет фармацевтический сектор здравоохранения, в частности разработка, производство и реализация лекарственных средств и препаратов. В настоящее время искусственный интеллект применяется на всех стадиях производства лекарств – от разработки новых формул до реализации фармацевтической продукции.

Основными областями фармацевтики, в которых используется ИИ, являются: компьютерное молекулярное моделирование лекарственных препаратов; предсказание ключевых свойств лекарственных препаратов; генерирование новых, изначально не известных молекул лекарственных средств (*de novo*); ранжирование лекарственных соединений с точки зрения перспективности их дальнейшей разработки; получение гипотетических лекарственных соединений за счет генерации путей синтеза; производственный и постпроизводственный контроль качества фармацевтической продукции, и т.д. [3–5].

Целями исследования являются выявление и идентификация проблем, возникающих при разработке новых лекарственных средств и препаратов в фармацевтике, обзор технологий ИИ (ИИ-технологий), способствующих разрешению обозначенных в исследовании проблем.

Материал и методы исследования

Исследование выполнено с использованием законодательной и нормативно-правовой документации, регламентирующей фармацевтическую деятельность в Российской Федерации, вопросы применения ИИ в данной области деятельности, а также статистических данных относительно проведения разработок лекарственных средств и препаратов зарубежными и отечественными производителями и конкретно АО «Биохимик», обзора применяемых технологий ИИ в фармацевтической отрасли

экономики Российской Федерации. В ходе исследования были применены различные теоретические и эмпирические методы. Основными из них стали: анализ и синтез, логический метод, обобщение и аналогия, измерение и сравнение. В основе их применения лежит системный подход к проведению исследований.

Результаты исследования и их обсуждение

Как показали исследования, процесс создания нового лекарственного средства и препарата на фармацевтическом предприятии обусловлен отраслевыми особенностями. Он включает ряд стадий, продолжительность которых может занимать несколько лет. По данным отраслевой статистики, процесс разработки и продвижения на рынок нового препарата составляет в среднем 12–15 лет. Цена вывода на рынок нового препарата в России ниже, чем в мире, если не считать затраты на предшествующие многолетние исследования, а если идти от уровня первых вариантов молекулы, то для малых молекул это примерно 0,7–1 млрд руб., а для биологических препаратов – от 1 млрд руб. и значительно выше. Но эти цифры корректны только для регистрации препаратов в России [6, 7, 8].

Увеличение времени и средств на разработку и производство новых лекарственных средств и препаратов обусловлено, прежде всего, более высокими социальными требованиями со стороны общества к качеству и безопасности продукции фармацевтической отрасли. Статистические данные показывают, что расходы на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы участников данной отрасли экономики по сравнению с представителями других отраслей промышленности в среднем в несколько раз выше.

Исследуемое авторами предприятие АО «Биохимик» как одно из производственных предприятий ГК «Промомед» производит лекарственные средства в десяти лекарственных формах и осуществляет синтез различных субстанций (РНК-синтез, а также химический и биологический синтез). В 2024 г. АО «Биохимик» направило на поиск действующего вещества, начиная с поиска эффективной молекулы и проведения доклинических исследований, около 27% всех затрат, выделяемых на исследование и разработку новых лекарственных препаратов. На стадию клинических исследований (КИ) нового действующего вещества приходится примерно 54% всех затрат. На регистрацию, продвижение нового продукта, постмаркетинговые исследования

и подобное тратится около 20% выделяемых средств. В совокупности полный процесс разработки нового препарата от начала до его финальной стадии на данном предприятии занимает в среднем 12 лет [9].

На рисунке 1 представлена информация о количестве препаратов, находящихся на стадии исследований и разработки и в производственном портфеле предприятия.

Следует отметить, что увеличение производимых препаратов в портфеле исследуемого предприятия происходит за счет успешного завершения всех этапов разработки, начатых, как правило, более 5 лет назад. Клинические исследования не всегда бывают успешными. Статистика отрицательных результатов исследований приведена на рисунке 2.

Следует отметить, что современный ландшафт КИ во многом определяется действием различных факторов, таких как: по-

следствия прошедшей пандемии; реальная геополитическая неопределенность, влияющая на фармацевтическую отрасль в целом и на участников рынка лекарственных препаратов в частности; изменение природного климата, генерирующего возникновение и распространение различных заболеваний со сложной диагностикой и лечением, и т.д. Все это способствует формированию адаптивного фармдизайна как некоего творческого пространства фармацевтической реальности, способствующей достижению физиологического и морального удовлетворения пациента (его излечению). Непосредственными участниками такого пространства должны стать: медицина (диагностика и лечение); фармация (разработка лекарств); ритейл (маркетинг и продажа лекарств); здравоохранение (нормативно-правовое сопровождение и регулирование); образование (подготовка фармспециалистов) [11, 12].

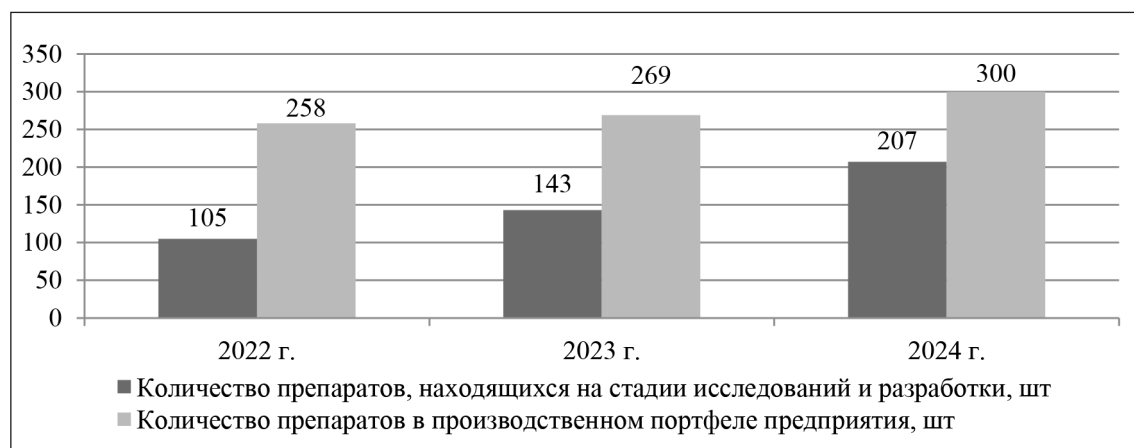


Рис. 1. Количество препаратов АО «Биохимик» на стадии исследований и разработки и в производственном портфеле за 2022–2024 гг. Источник: составлено авторами по [10]



Рис. 2. Соотношение количества препаратов, находящихся на стадии исследований, и препаратов, получивших отрицательный результат, за 2022–2024 гг. Источник: составлено авторами по [10]

Вышеизложенные факторы делают современные фармацевтические исследования участниками рынка более сложными, чем когда-либо. По количеству одобренных исследований по результатам 2023 г. в «десятку» лучших попали 9 отечественных и 1 зарубежная компания (индийская «Хитеро»). Возглавила рейтинг компания АО «ПФК Обновление» (45 одобренных исследований), которая сместила с этой позиции ГК «Промомед». На втором месте расположилась ПАО «Фармсинтез» (39 одобренных исследований). Третье место заняло предприятие ООО «Амедарт» (34 исследования). Зарубежные представители (особенно западноевропейские) с 2022 г. значительно сократили количество разработок.

В клинических исследованиях (КИ) в последнее время отмечена тенденция к исследованию препаратов-аналогов (дженериков). В 2023 году доля таких исследований, проводимых отечественными фармкомпаниями, составила 88% (68% российских и 20% зарубежных дженериков). Таких исследований в 2023 году было проведено 666. Согласно данным, представленным Ассоциацией участников отечественного рынка КИ (АОКИ), в первой половине 2024 года Минздрав РФ выдал 251 разрешение на проведение КИ всех видов, что является наименьшим значением за последние 10 лет (2012–2023 годы). Это на 26,4% меньше показателя первой половины 2023 года (341 разрешение), на 40,9% меньше показателя I полугодия 2022 года (425 разрешений) [13].

Как показывает практика, одной из серьезных проблем на этапе проведения КИ служат вербовка и привлечение кандидатов – участников испытаний и сохранение их численности до конца самих испытаний (примерно 30% испытуемых пациентов прекращают свое участие до окончания исследований). Основными причинами, обуславливающими отказ добровольных участников от проведения КИ, являются: во-первых, низкая информированность о природе разрабатываемых лекарственных средств и препаратов, их влиянии на человеческий организм, в том числе о возможном побочном эффекте, что вызывает у них настороженность, а иногда и страх; во-вторых, отсутствие с их стороны существенной заинтересованности в участии в подобных испытаниях. Изменения первоначального состава кандидатов – участников испытаний негативно сказываются на итоговых результатах КИ. В целях избежания и нивелирования рисков прекращения участия добровольцев в КИ и связанных с этим воз-

можных искажений результатов исследований необходимо решать вопросы численного и качественного состава испытуемых более тщательно.

Решению обозначенных проблем, возникающих при разработке новых лекарственных средств и препаратов, может способствовать применение технологий ИИ. В настоящее время выделяют четыре стадии развития языковых моделей ИИ: статистические (statistical language models, SLM); нейронные (natural language processing, NLM); предварительно обученные (pre-trained language models, PLM); большие ((large language models, LLM). Все это время языковые модели учились размышлять аналогично человеку (распознавать и понимать язык, обучаться новому, логически рассуждать, решать интеллектуальные проблемы и т.д.). Считается, что пока ИИ не может формировать процессы высшей нервной деятельности человека, связанные с эмоциональными переживаниями, но это вопрос времени. Технология больших языковых моделей LLM способствовала получению ИИ-решений, имитирующих человеческий интеллект. Одним из ключевых направлений развития технологии LLM в фармацевтике является ее применение при проведении КИ, что позволяет: суммировать и обобщать результаты научных исследований и соответствующих статей; формировать новые направления исследований результатов клинической практики; автоматизировать ведение различных протоколов клинических исследований, формировать отчеты; моделировать виртуальные КИ и т.д. [14, 15].

Обзор российских систем ИИ для здравоохранения показывает наличие и возможность применения различных ИИ-решений при проведении КИ. Основными из них являются: Инселико (сбор омиксных данных, оценка фармакокинетических свойств лекарственных препаратов и их воздействия на пациентов – участников КИ); Си-папс (цифровая платформа, позволяющая автоматизировать проведение и результаты КИ); Semantic Hub и Rosmed.info (цифровые платформы по сбору, анализу информации и организации обратной связи с пациентами), и т.д. [8, 16].

Одним из инструментов улучшения качества рекрутинга пациентов являются ИИ-платформы, использующие алгоритмы обработки естественного языка NLP для быстрого сканирования больших объемов данных (Big Data) относительно будущих участников КИ. Данная технология способствует быстрому и всестороннему анализу исходной информации в виде по-

ловозрастных, психофизиологических, социальных характеристик кандидатов на КИ, их медицинских показаний, диагностики заболеваний и лечения и т.д. Используя соответствующие критерии отбора, можно формировать конкретные группы участников КИ. Кроме этого, что более существенно, эта технология позволяет оптимизировать схему лечения с учетом генетических, гиподинамических, гастрономических и иных характеристик участников исследований.

Таким образом, использование алгоритма NLP способствует разработке и принятию решений относительно качественного состава и численности группы участников – добровольцев КИ того или иного препарата. Более того, для каждой группы испытуемых можно предложить определенную схему и алгоритм лечения, которые будут более действенными. Все это позволяет внести соответствующие изменения в дизайн исследования, что увеличивает вероятность его успешного результата.

Вместе с тем, применение технологий ИИ при проведении клинических испытаний влечет за собой определенные риски, такие как:

- обеспечение конфиденциальности и сохранности различных данных;
- отсутствие эффективной нормативно-правовой базы использования ИИ в фармацевтическом производстве, начиная с получения от Минздрава России разрешения на разработку препарата и проведение КИ и заканчивая мониторингом его серийного и массового производства и применения;
- определенная зависимость ИИ от качества и объема исходной информации для анализа, влияющая на интерпретацию результатов исследований через «предвзятость ИИ» в репрезентативности выборки, измерениях и т.п.;
- высокая стоимость ИИ-технологий при проведении испытаний;
- отсутствие персонала, владеющего необходимыми ИИ-компетенциями. Технологии ИИ и машинного обучения достаточно многочисленны и сложны, их применение требует привлечения специалистов в области ИИ (специалистов – аналитиков данных, инженеров по разработке ИИ, когнитивных копирайтеров, нейроиллюстраторов).

Рассуждая о перспективах применения технологий искусственного интеллекта при разработке лекарственных средств и препаратов, необходимо отметить, что это станет возможным при решении двух задач:

- во-первых, обеспечение достаточно-го количества и качества исходных данных для машинного обучения;

– во-вторых, грамотная и творческая постановка задачи искусственному интеллекту с целью его обучения принимать правильные решения. Без компетентных и мотивированных специалистов решение поставленных задач, а следовательно, эффективное применение соответствующих технологий в разработке лекарственных средств и препаратов, становится невозможным.

Заключение

В результате исследования были определены основные проблемы, с которыми сталкиваются разработчики новых лекарственных средств и препаратов. Практическую значимость имеет систематизация технологий искусственного интеллекта, применяемых в доклинических и клинических исследованиях и способствующих решению обозначенных проблем. Для разработчиков и производителей фармацевтической продукции определены риски применения технологий искусственного интеллекта при создании новых лекарственных средств и препаратов.

Список литературы

1. Указ Президента Российской Федерации от 10.10.2019 г. № 490 «О развитии искусственного интеллекта в Российской Федерации». [Электронный ресурс]. URL: <http://www.kremlin.ru/acts/bank/44731> (дата обращения: 15.02.2025).
2. Индекс готовности приоритетных отраслей экономики РФ к внедрению искусственного интеллекта. [Электронный ресурс]. URL: https://ai.gov.ru/knowledgebase/vnedrenie-ii/2024_indeks_gotovnosti_prioritetnyh_otrasley_ekonomiki_rossiyskoy_federacii_k_vnedreniyu_iskusstvennogo_intellekta_ncrri/ (дата обращения: 18.02.2025).
3. Никульников Н.В., Измайлов А.М. Влияние цифровых технологий на развитие фармацевтической промышленности // Креативная экономика. 2022. Т. 16. № 11. С. 4391-4408. DOI: 10.18334/ce.16.11.116420.
4. Орлова Л.В., Первова Ю.В., Шафранский И.Е. Модернизация управления: готовность профессиональных сообществ к внедрению технологий искусственного интеллекта в фармацевтике // Вестник Самарского муниципального института управления. 2023. № 4. С. 7-15. EDN: UEHWFC.
5. Crucitti D., Pe´rez Míguez C., Díaz Arias J.Á., Fernandez Prada D.B., Mosquera Orgueira A. De novo drug design through artificial intelligence: an introduction (Разработка новых лекарств с помощью искусственного интеллекта: введение) // Front. Hematol. 2024. № 3. P. 1305741. DOI: 10.3389/frhem.2024.1305741.
6. Кимадзе М.И., Кондратов С.Ю. Тренды и перспективы применения искусственного интеллекта в организации фармацевтического дела // Экономика: вчера, сегодня, завтра. 2021. Том 11. № 11А. С. 343-350. DOI: 10.34670/AR.2021.23.42.001.
7. DiMasi J.A., Grabowski H.G., Hansen R.W. Innovation in the pharmaceutical industry: New estimates of R&D costs (Инновации в фармацевтической промышленности: новые оценки затрат на исследования и разработки) // J. Health Economics. 2016. № 47. P. 20–33. DOI: 10.1016/j.jhealeco.2016.01.012.
8. Свечкарева И.Р., Гусев А.В., Колбин А.С. Перспективы искусственного интеллекта в доклинических и клинических исследованиях // Клиническая фармакология и терапия. 2025. Т. 34. № 1. С. 14-19. DOI: 10.32756/0869-5490-2025-1-14-19.

9. Марабаева Л.В., Сысоева Е.А. Исследование регламентации процессов управления технологическим развитием фармацевтического предприятия // Вестник Удмуртского университета. Серия Экономика и право. 2024. Т. 34. № 1. С. 41-50. DOI: 10.35634/2412-9593-2024-34-1-41-50.
10. Производство лекарственных препаратов / ГК «Промомед». [Электронный ресурс]. URL: <https://directory.pharmprom.ru/item/biohimik/?ysclid=m89tmwqicg293247917> (дата обращения: 03.03.2025).
11. Гольдина Т.А., Бурмистров В.А., Ефименко И.В., Хорошевский В.Ф. Искусственный интеллект в здравоохранении: Real World Data и Patient Voice – готовы ли мы к новым реалиям? // Медицинские технологии. Оценка и выбор. 2021. № 2 (43). С. 22–31. DOI: 10.17116/medtech20214302122.
12. Чубов С.А., Тарасюк Н.А. Возможности применения искусственного интеллекта в процессе формирования профессиональной компетентности будущих фармацевтов // Ученые записки. Электронный научный журнал Курского государственного университета. 2021. № 3 (59). С. 210-217. EDN: OOKIPF.
13. Информационно-аналитический бюллетень № 29 (за I полугодие 2024 г.). Ассоциация организаций по клиническим исследованиям. [Электронный ресурс]. URL: http://acto-russia.org/files/bulletin_29.pdf (дата обращения: 01.03.2025).
14. Paul D., Sanap G., Shenoy S., Kalyane D., Kalia K., Tekade R.K. Artificial intelligence in drug discovery and development (Искусственный интеллект в открытии и разработке лекарств) // Drug Discovery Today. 2021. Vol. 26 (1). P. 80-93. DOI: 10.1016/j.drudis.2020.10.010.
15. Martinelli D.D. Generative machine learning for de novo drug discovery: A systematic review (Генеративное машинное обучение для открытия новых лекарств: систематический обзор) // Comput Biol Med. 2022. № 145. P. 105403. DOI: 10.1016/j.compbiomed.2022.105403.
16. Татарникова Т.М., Раскопина А.С. Современные подходы к разработке лекарств с применением искусственного интеллекта // Прикладной искусственный интеллект: перспективы и риски: материалы Международной научной конференции (г. Санкт-Петербург, 17 октября 2024 г.). СПб.: Издательство Санкт-Петербургского государственного университета аэрокосмического приборостроения. 2024. С. 349-351. URL: https://guap.ru/content/aai/programma_2024.pdf (дата обращения: 01.03.2025).

УДК 332.1:334.7
DOI

ПРИНЯТИЕ СТРАТЕГИЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ ПОВЫШЕНИЯ УРОВНЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Татаровская Т.Е., Пендиляк П.Ф.

ФГАОУ ВО «Самарский государственный экономический университет», Самара,
e-mail: tatarovskaya.tatyana@gmail.com

Обеспечение экономической безопасности предприятия является первостепенной задачей для субъектов бизнеса в современных экономических реалиях, которые характеризуются негативными проявлениями внешней среды. В связи с этим исследование особенностей внешней среды представляет собой актуальное направление с позиций выработки решений стратегического характера. Целями данного исследования являются анализ условий, в рамках которых ведет свою деятельность отечественный бизнес, а также моделирование изменения ущерба и вероятности наступления ключевых рисков с позиций принятия стратегических решений. Данная работа основана на научных публикациях и данных бухгалтерской (финансовой) отчетности компании, выступившей объектом исследования, – АО «Газстройпром». В работе были использованы методы анализа, синтеза, моделирования, абстрагирования, обобщения и экономического анализа. По материалам АО «Газстройпром» было выявлено, какие условия внешней бизнес-среды выступили предпосылками для корректировки стратегии ведения деятельности с целью обеспечения высокого уровня экономической безопасности. В данном исследовании было осуществлено моделирование ущерба и вероятности от наступления ключевых рисков системы экономической безопасности АО «Газстройпром» после корректировки стратегии по ключевым рискам внешней и внутренней среды. Кроме того, были рассчитаны снижение прибыли предприятия от общей совокупности риска и величина прогнозируемой прибыли с учетом риска по моделируемому примеру. В результате было предложено установить в качестве ключевой цели для стратегии АО «Газстройпром» обеспечение финансовой устойчивости и платежеспособности организации. Для ее реализации были сформулированы соответствующие подцели.

Ключевые слова: стратегия, стратегические решения, экономическая безопасность, бизнес-среда, внешняя среда, риск, вероятность, ущерб

MAKING STRATEGIC DECISIONS FOR THE PURPOSE OF INCREASING THE ORGANIZATION ECONOMIC SECURITY LEVEL

Tatarovskaya T.E., Pendilyak P.F.

Samara State University of Economics, Samara,
e-mail: tatarovskaya.tatyana@gmail.com

Ensuring the economic security of an enterprise is a primary task for business entities in modern economic realities which are characterized by negative manifestations of the external environment. In this regard, the study of the external environment features is an urgent direction from the making strategic decisions standpoint. The purpose of this study is to analyze the conditions under which domestic business operates as well as to model changes in damage and the likelihood of key risks from strategic decision-making perspective. This work is based on scientific publications and data from the financial statements of the company that was the subject of the study – Gazstroyprom JSC. The methods of analysis, synthesis, modeling, abstraction, generalization and economic analysis were used in the work. Based on the materials of Gazstroyprom JSC it was revealed which conditions of the external business environment were prerequisites for adjusting the business strategy in order to ensure high level of economic security. In this study the damage and probability of key risks occurrence of the Gazstroyprom JSC economic security system were modeled after adjusting the strategy for key risks of the external and internal environment. In addition the decrease in the company's profit from the total risk and the amount of projected profit, taking into account the risk were calculated according to the simulated example. As a result it was proposed to establish as key goal for the strategy of Gazstroyprom JSC – ensuring the financial stability and solvency of the organization. And for its implementation appropriate sub-goals have been formulated.

Keywords: strategy, strategic decisions, economic security, business environment, external environment, probability, risk, damage

Введение

Целесообразность применения стратегического подхода в вопросах обеспечения высокого уровня экономической безопасности предприятия обоснована тем, что такой подход позволяет достичь поставленных целей и решить соответствующие задачи. Кроме того, внесение корректировок в стратегию деятельности хозяйствующего

субъекта дает возможность достичь долгосрочных целей, а также защитить всю бизнес-модель от внешних и внутренних угроз [1]. Принятие стратегических решений позволяет обеспечить оптимальное использование имеющихся ресурсов, высокий уровень конкурентоспособности и клиентоориентированности в соответствии со сложившимися условиями бизнес-среды. Следовательно,

стратегия как «эффективная бизнес-концепция» должна учитывать избранную миссию организации и коррелировать с целями деятельности, чтобы избежать непоследовательных и случайных действий при ее исполнении [2].

Процесс принятия стратегических решений должен сопровождаться анализом не только финансового состояния экономического субъекта, но и анализом внешних условий, в которых он функционирует [3]. Это важно с точки зрения понимания того, насколько вероятно, что среда может сформировать предпосылки создания негативных последствий для бизнеса. Так, последствиями недооценки неопределенности внешних условий могут стать не только убытки и даже банкротство, но и потеря ценных кадров, ухудшение деловой репутации и др. [4]. Таким образом, актуальность исследования особенностей принятия решений стратегического характера не вызывает сомнений, поскольку от их результата зависит уровень экономической безопасности субъекта бизнеса. При этом данные решения могут представлять собой корректировку стратегии на основе анализа внешней среды, сильных и слабых сторон организации, а также возможных альтернатив для текущей бизнес-модели [5].

Целями исследования являются проведение анализа взаимосвязи условий внешней бизнес-среды и принимаемых в соответствии с ними стратегических решений, направленных на повышение уровня экономической безопасности предприятия, а также последующее моделирование ущерба и вероятности наступления ключевых рисков системы экономической безопасности после корректировки стратегии на примере Акционерного общества «Газстройпром» (далее – АО «Газстройпром»).

Материал и методы исследования

При выполнении исследования в качестве информационной базы были использованы публикации отечественных ученых по вопросам стратегии организации, принятия стратегических решений и обеспечения экономической безопасности, а также данные бухгалтерской (финансовой) отчетности АО «Газстройпром». В данной работе были использованы такие научные методы, как анализ, синтез, моделирование, абстрагирование, обобщение, а также методы экономического анализа.

Результаты исследования и их обсуждение

Высокий уровень экономической безопасности предприятия представляет со-

бой такое состояние всей бизнес-модели, при котором обеспечиваются наиболее оптимальное использование имеющихся ресурсов, а также устойчивость по отношению к рискам внешней и внутренней бизнес-среды [6]. Следовательно, стратегия, цели и организация всех бизнес-процессов компании должны быть направлены на достижение высокого уровня экономической безопасности [7].

В данной работе на примере АО «Газстройпром» рассмотрено, каким образом условия внешней бизнес-среды влияют на принимаемые решения стратегического характера, а также проанализирован возможный ущерб, который может быть нанесен финансовому состоянию организации при наступлении ключевых рисков. АО «Газстройпром» является генеральными подрядчиком в сфере строительства объектов головной компании – ПАО «Газпром» [8].

В современных условиях АО «Газстройпром», осуществляя деятельность заказчика-застройщика, генерального подрядчика, сталкивается со следующими вызовами: геополитическими вызовами (санкциями) [9]; вызовами, связанными с колебанием курса валют; кадровыми проблемами, в том числе из-за низкого уровня оплаты труда и тяжелых условий работы. Кроме того, существенными для АО «Газстройпром» являются экологический риск (смена климата) и риск банкротства.

Анализ бизнес-среды АО «Газстройпром» показал, что ключевые события, которые происходили во внешней среде данного экономического субъекта, оказали существенное воздействие на принимаемые им решения по корректировке стратегии. Не вызывает сомнений, что принимаемые решения были направлены на повышение уровня экономической безопасности предприятия.

В таблице 1 представлены условия внешней среды за 2021–2024 годы с последствиями, которые они имели для АО «Газстройпром».

Таким образом, анализируя внешнюю бизнес-среду компании, руководство АО «Газстройпром» приняло следующие стратегические решения, направленные на укрепление экономической безопасности субъекта.

1. В 2021 году организованы: оперативный штаб по предупреждению заражения сотрудников АО «Газстройпром» вирусом COVID-19; использование вахтового метода с помещением сотрудников в изоляторы на срок – 14 дней; минимизация числа сотрудников на рабочих местах; внесение изменений в технологический процесс с целью сокращения числа сотрудников на рабочих местах [11].

Таблица 1

Анализ внешней бизнес-среды АО «Газстройпром» за 2021–2024 годы

Параметр	2021	2022	2023	2024
Условия внешней бизнес-среды	1. Пандемия COVID-19 2. Экономический спад в большинстве отраслей	1. Пандемия COVID-19 2. Специальная военная операция 3. Введение санкций западными странами	1. Специальная военная операция 2. Усиление экономических санкций 3. Ускорение процессов цифровизации	1. Специальная военная операция 2. Внешнеполитическая напряженность 3. Сохранение экономических санкций, введение дополнительных ограничений
Последствия для компании	Снижение объемов производства из-за отсутствия возможности работников находиться на своих рабочих местах	Снижение объемов зарубежной деятельности	Перемещение фокуса на человеческие ресурсы компании и перехода на политику импортозамещения (внедрение собственных инноваций)	Переход к режиму жесткой экономии в условиях ухудшения финансового состояния; сокращение штата сотрудников (в частности, административного персонала)

Примечание: составлено авторами по [10].

2. В 2022 году санкционное давление стимулировало развитие добывающей и газотранспортной системы в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке. При этом оптовые цены на газ выросли, а ключевым решением стал выход на новые рынки других стран (в частности, начата работа с Китаем).

3. В 2023 году на фоне продолжающегося санкционного давления были осуществлены следующие действия стратегического характера: разработаны системы видеоконтроля за действиями водителей с целью обеспечения эффективности использования ими своего рабочего времени; начата подготовка к внедрению возможностей искусственного интеллекта в деятельность АО «Газстройпром»; осуществлен перенос сроков сдачи ряда строительных объектов; привлечены новые поставщики материалов – преимущественно из стран Азии; изменены схемы поставок материально-производственных запасов.

4. В 2024 году было выявлено значительное ухудшение финансового состояния АО «Газстройпром». В связи с этим стратегические решения были следующими: анализ полученных результатов внедренных решений № 1 и № 2 2023 года позволил осуществить введение контроля за водителями с использованием искусственного интеллекта; ключевыми поставщиками материально-производственных запасов становятся китайские компании; сокращена заработная плата работников административного аппарата; продолжается рост расходов, однако поднять цены на услуги и работы (в частности, реализуемые в Индии) у АО «Газстройпром» возможности нет; уменьшены число

инвестиционных проектов и снижены объемы инвестиций в целом (в частности, снижено финансирование спортивных клубов).

Принятие решений о корректировке стратегии экономического субъекта должно опираться на углубленное исследование рисков, угрожающих системе экономической безопасности компании. Следовательно, определим для АО «Газстройпром» два ключевых риска, связанных с внешней средой, и два ключевых риска, связанных с внутренней средой предприятия.

1. Внешние риски

1.1. Санкционный риск – ограничение поставок материально-производственных запасов (строительных материалов), отсутствие возможности обмена газопродуктами с недружественными странами.

1.2. Природно-климатический риск – смена климата может усложнить процессы добычи и ограничить возможность транспортировки газа [12].

2. Внутренние риски

2.1. Кадровый риск – нехватка квалифицированных кадров, текучесть кадров, высокий риск получения травмы и производственного заболевания.

2.2. Риск снижения качества работ – ухудшение качества может привести к уменьшению объема продаж, в том числе в связи со сменой производителя материально-производственных запасов из-за санкций, а также низких темпов инновационного развития [13].

Смоделируем возможную сумму ущерба от наступления указанных ключевых рисков, опираясь на данные бухгалтерской (финансовой) отчетности АО «Газстрой-

пром», и составим таблицу 2, в которой спрогнозируем методом экстраполяции изменение ущерба и вероятности от наступления риска после принятия стратегических решений, направленных на повышение уровня экономической безопасности субъекта.

Как видно из таблицы 2, в моделируемом примере ожидается снижение как суммы, так и вероятности ущерба от наступления ключевых рисков для АО «Газстройпром» благодаря следующим корректировкам стратегии:

1) санкционный риск: переориентация на новых производителей материально-производственных запасов, поиск новых рынков сбыта продукции, работ, услуг;

2) природно-климатический риск: введение контроля за производственным про-

цессом с целью минимизации негативного влияния на экологическую обстановку территории, на которой ведется деятельность;

3) кадровый риск: пересмотр положения по оплате труда, повышение безопасности труда, разработка программ привлечения квалифицированных специалистов;

4) риск снижения качества работ: внедрение строгого производственного контроля за качеством выполняемых работ.

Перечисленные действия позволят повысить эффективность, а также обеспечить результативность системы экономической безопасности.

На основе данных таблицы 2 определим снижение прибыли предприятия от общей совокупности риска и величину прогнозируемой прибыли с учетом риска. Для этого составим таблицу 3.

Таблица 2

Моделирование ущерба и вероятности от наступления ключевых рисков системы экономической безопасности АО «Газстройпром» после корректировки стратегии

Название риска	Прогноз ущерба до корректировки стратегии, млн руб.	Прогноз ущерба после корректировки стратегии, млн руб.	Вероятность наступления риска до корректировки стратегии	Вероятность наступления риска после корректировки стратегии
1. Внешние риски				
1.1. Санкционный риск	700	450	100%	65%
1.2. Природно-климатический риск	80	65	75%	50%
2. Внутренние риски				
2.1. Кадровый риск	70	20	60%	20%
2.2. Риск снижения качества работ	100	50	70%	35%

Примечание: составлено авторами.

Таблица 3

Таблица ожидаемых значений ущерба от наступления ключевых рисков для АО «Газстройпром»

Название риска	Вероятность наступления риска до корректировки стратегии	Прогноз ущерба до корректировки стратегии, млн руб.	Влияние величины ущерба на показатель отражения ущерба (гр. 2 * гр. 3), млн руб.
1	2	3	5
1. Внешние риски			
1.1. Санкционный риск	100%	700	700
1.2. Природно-климатический риск	75%	80	60
2. Внутренние риски			
2.1. Кадровый риск	60%	70	42
2.2. Риск снижения качества работ	70%	100	70

Примечание: составлено авторами.

Далее обратимся к бухгалтерской (финансовой) отчетности АО «Газстройпром» за 2023 год. Для дальнейших расчетов требуются следующие показатели:

выручка = 962 899 352 тыс. руб.;

себестоимость продаж = 861 636 760 тыс. руб.;

чистая прибыль = 8 881 507 тыс. руб. [10]

Рассчитаем сумму прибыли с учетом величины ущерба как разницу между выручкой, себестоимостью и определенным влиянием ущерба. Для этого рассчитаем разницу между выручкой и себестоимостью = $962\,899\,352 - 861\,636\,760 = 101\,262\,592$ тыс. руб.

Прибыль по Риску 1.1 = $101\,262\,592 - 700\,000\,000 = -598\,737\,408$ тыс. руб.

Прибыль по Риску 1.2 = $101\,262\,592 - 60\,000\,000 = 41\,262\,592$ тыс. руб.

Прибыль по Риску 1.3 = $101\,262\,592 - 42\,000\,000 = 59\,262\,592$ тыс. руб.

Прибыль по Риску 1.4 = $101\,262\,592 - 70\,000\,000 = 31\,262\,592$ тыс. руб.

Прогноз изменения (ниже обозначено как Δ) прибыли из-за влияния каждого вида ключевого риска составит:

Δ прибыли по Риску 1.1 = $8\,881\,507 - 598\,737\,408 = -589\,855\,901$ тыс. руб.

Δ прибыли по Риску 1.2 = $8\,881\,507 + 41\,262\,592 = 50\,144\,099$ тыс. руб.

Δ прибыли по Риску 1.3 = $8\,881\,507 + 59\,262\,592 = 68\,144\,099$ тыс. руб.

Δ прибыли по Риску 1.4 = $8\,881\,507 + 31\,262\,592 = 40\,144\,099$ тыс. руб.

Таким образом, санкционный риск может оказать наибольшее негативное влияние на финансовые показатели АО «Газстройпром». Следовательно, данный риск возможно отнести к категории катастрофических для данного экономического субъекта.

Среди остальных видов ключевых рисков риск снижения качества работ также является существенным для исследуемой организации.

Полученные результаты свидетельствуют о необходимости выработки ключевой цели, которая будет положена в основу стратегии, направленной на повышение уровня экономической безопасности субъекта. С точки зрения данного исследования АО «Газстройпром» рекомендуется выбрать в качестве ключевой цели – обеспечение финансовой устойчивости и платежеспособности организации. Для этого необходимо выработать соответствующие подцели.

1. Эффективное управление геополитической ситуацией: поиск новых рынков сбыта; сотрудничество с компаниями из дружественных стран [14].

2. Контроль за соблюдением требований законодательства: внедрение комплаенс-контроля [15]; контроль доступа сотрудников к конфиденциальной информации; использование системы выявления мошеннических действий внутри компании; контроль движения денежных средств.

3. Проверка добросовестности контрагентов: оценка финансовых показателей контрагентов; проверка наличия задолженности по уплате налогов и сборов; отслежи-

вание результатов судебных разбирательств с участием контрагента.

4. Сохранение делового имиджа компании на высоком уровне: недопущение утечки чувствительной информации в СМИ; достижение высокого уровня удовлетворенности заказчиков; применение мер по устранению киберугроз.

Достижение ключевой цели видится вполне реалистичным, если использовать комплексный подход к решению всех задач, поставленных перед АО «Газстройпром».

Заключение

В данном исследовании продемонстрировано влияние условий внешней бизнес-среды на финансово-хозяйственную деятельность компании по данным АО «Газстройпром». Последствия негативного внешнего фона создали предпосылки для принятия соответствующих стратегических решений, целью которых является укрепление экономической безопасности данной организации.

При основе на специфике деятельности АО «Газстройпром» были выявлены ключевые риски внешней (санкционный и природно-климатический риски) и внутренней (кадровый риск и риск снижения качества работ) среды. При моделировании ущерба и вероятности от наступления ключевых рисков системы экономической безопасности АО «Газстройпром» после корректировки стратегии было установлено, что снижение данных показателей возможно при внесении соответствующих корректировок в стратегию. Как показал расчет ожидаемых значений ущерба от наступле-

ния ключевых рисков для АО «Газстрой-пром», наибольший негативный эффект может наступить от санкционного риска.

Кроме того, в основе стратегии должна лежать ключевая цель. Для АО «Газстрой-пром» такой целью может выступить обеспечение финансовой устойчивости и платежеспособности организации. Реализацию этой цели целесообразно осуществлять, выделяя соответствующие подцели.

Таким образом, при принятии стратегических решений необходимо учитывать множество аспектов, которые могут оказать влияние на уровень экономической безопасности предприятия. Первостепенными в этих условиях являются анализ внешней бизнес-среды и оценка возможного ущерба и вероятности от наступления ключевых рисков.

Список литературы

1. Кононов А.А., Нурулин Ю.Р. Разработка стратегии развития организации в условиях неопределенности и нестабильности // Прогрессивная экономика. 2024. № 6. С. 186-198. DOI: 10.54861/27131211_2024_6_186.
2. Юсупова Т.А. Проблемы внедрения стратегии развития организации // Тенденции развития науки и образования. 2021. № 79-3. С. 117-119. DOI: 10.18411/trnio-11-2021-122.
3. Афанасьева Л.А. Стратегический менеджмент: инструменты принятия управленческих решений // Управленческий учет. 2023. № 8. С. 13-20. DOI: 10.25806/uu8202313-20.
4. Ващенко Н.В. Особенности принятия стратегических решений в условиях неопределенности и риска // Менеджер. 2022. № 2(100). С. 105-112. DOI: 10.5281/zenodo.6592557.
5. Афанасьев М.В., Уразбахтина Л.Р. Тенденции изменения архитектуры принятия решений в стратегическом планировании // Управленческий учет. 2023. № 12-2. С. 719-725. DOI: 10.25806/uu12-22023719-725.
6. Демчук О.В., Баранова Н.А. Актуальные проблемы обеспечения экономической безопасности предприятия на современном этапе // Вестник Керченского государственного морского технологического университета. 2020. № 3. С. 102-110. DOI: 10.47404/2619-0605_2020_3_102.
7. Дзахмишева И.Ш., Акбашева А.А., Кочкарова М.А.А. Обеспечение экономической безопасности предприятия // Управленческий учет. 2023. № 5. С. 5-12. DOI: 10.25806/uu520235-12.
8. ГАЗСТРОЙПРОМ [Электронный ресурс]. URL: <https://gsprom.ru/> (дата обращения: 10.03.2025).
9. Кайль Я.Я., Ламзин Р.М., Елинина В.С. GR-менеджмент в России: основные тенденции и проблемы развития в условиях непредсказуемости вызовов внешней среды // Государственное и муниципальное управление. Ученые записки. 2021. № 3. С. 27-34. DOI: 10.22394/2079-1690-2021-1-3-27-34.
10. АО «Газстройпром». Государственный информационный ресурс бухгалтерской (финансовой) отчетности [Электронный ресурс]. URL: <https://bo.nalog.ru/organizations-card/10717668> (дата обращения: 10.03.2025).
11. Мингалев Ж.А., Шаврин А.А. Влияние факторов внешней среды на функционирование высокотехнологического промышленного предприятия // Бизнес. Образование. Право. 2024. № 4 (69). С. 50-55. DOI: 10.25683/VOLBI.2024.69.1113.
12. Горский М.М. Трансформация и адаптация логистики к вызовам нестабильной внешней среды предприятия // Журнал монетарной экономики и менеджмента. 2024. № 9. С. 163-168. DOI: 10.26118/2782-4586.2024.85.35.024.
13. Власова В., Кузнецова Т., Бойко К. Преодоление внутренних и внешних барьеров для инновационного развития компаний // Форсайт. 2024. Т. 18. № 2. С. 85-96. DOI: 10.17323/2500-2597.2024.2.85.96.
14. Пятибратов И.С. Исчисление санкционного фактора при анализе политического риска // Общество: политика, экономика, право. 2022. № 6 (107). С. 29-34. DOI: 10.24158/rep.2022.6.4.
15. Гунина И.А., Савич Ю.А., Решетов В.В. Комплаенс в системе обеспечения экономической безопасности предприятия как основа повышения конкурентоспособности // Регион: системы, экономика, управление. 2021. № 1 (52). С. 163-171. DOI: 10.22394/1997-4469-2021-52-1-163-171.

УДК 332.1:658.15
DOI

ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ СЕБЕСТОИМОСТЬЮ (НА ПРИМЕРЕ АО UZAUTO MOTORS)

Шмакова М.В., Шавкатов С.О.

ФГБОУ ВО «Уфимский государственный нефтяной технический университет»,
Уфа, e-mail: maryshaleva@mail.ru

Настоящая работа посвящена совершенствованию методов управления себестоимостью, а именно формированию информационно-аналитической модели управления себестоимостью. Актуальность исследования в первую очередь обусловлена необходимостью повышения конкурентоспособности предприятий в условиях интеграции Узбекистана в мировую экономику. Кроме того, несмотря на немалое количество научных работ, посвященных данному направлению, количественный учет влияния внешних факторов при принятии финансовых управленческих решений, как правило, остается за рамками исследований. В статье рассмотрены современные методы управления себестоимостью. По результатам анализа отечественных и зарубежных публикаций по вопросам управления себестоимостью и современным инструментам бизнес-аналитики установлено, что выбор подходящего метода или их комбинации зависит от специфики предприятия и его целей, при этом не последнюю роль играет степень развития информационно-аналитического инструментария. На основе проведенного анализа финансовых показателей UzAuto Motors выявлена необходимость оценки степени влияния различных факторов на себестоимость продукции. Описан алгоритм отбора внешних факторов, оказавших наибольшее влияние на изменения себестоимости, и произведена оценка корреляции социально-экономических показателей и себестоимости акционерного общества UzAuto Motors. В качестве инструментария для улучшения предиктивной аналитики предприятия предложена информационно-аналитическая панель для оценки и контроля себестоимости. Предложенная модель способствует повышению прозрачности и оперативности управления себестоимостью, обеспечивает возможность проведения углубленного анализа факторов, влияющих на затраты, и позволяет принимать обоснованные управленческие решения, направленные на повышение конкурентоспособности предприятия. Результаты работы могут быть полезны не только для UzAuto Motors, но и для других промышленных предприятий, стремящихся к эффективному управлению затратами.

Ключевые слова: себестоимость, методы калькулирования себестоимости, финансовые показатели, управление себестоимостью, оценка внешних факторов, информационно-аналитическая панель (дашборд)

INFORMATION AND ANALYTICAL COST MANAGEMENT MODEL (USING THE EXAMPLE OF UZAUTO MOTORS JSC)

Shmakova M.V., Shavkatov S.O.

Ufa State Petroleum Technical University, Ufa, e-mail: maryshaleva@mail.ru

The present study is devoted to the improvement of cost management methods, namely, the formation of an information and analytical cost management model. The relevance of the study is primarily due to the need to increase the competitiveness of enterprises in the context of Uzbekistan's integration into the global economy. In addition, despite a considerable number of scientific papers devoted to this area, quantitative consideration of the influence of external factors in making financial management decisions, as a rule, remains outside the scope of research. Based on the results of the analysis of domestic and foreign publications on issues of cost management and modern business analytics tools, it was established that the choice of a suitable method or their combination depends on the specifics of the enterprise and its goals, while the degree of development of information and analytical tools plays an important role. Based on the analysis of the financial indicators of UzAuto Motors, the need to assess the degree of influence of various factors on the cost of production has been identified. The algorithm for selecting the external factors that had the greatest impact on cost changes is described and the correlation of socio-economic indicators and the cost of UzAuto Motors JSC is estimated. An information and analytical panel for cost estimation and control is proposed as a toolkit for improving predictive analytics of the enterprise. The proposed model helps to increase the transparency and efficiency of cost management, provides an opportunity to conduct an in-depth analysis of factors affecting costs, and allows you to make informed management decisions aimed at improving the competitiveness of the enterprise. The results of the work can be useful not only for UzAuto Motors JSC, but also for other industrial enterprises striving for effective cost management.

Keywords: cost price, cost price management, cost price calculation methods, financial indicators, external factors assessment, information and analytical panel (dashboard)

Введение

В условиях динамично развивающейся экономики Узбекистана эффективное управление себестоимостью продукции приобретает особую значимость для промышленных предприятий. Снижение затрат

при сохранении высокого качества продукции позволяет компаниям укреплять свои позиции на внутреннем и внешнем рынках, повышать конкурентоспособность и обеспечивать устойчивое развитие.

Одним из ведущих предприятий автомобильной промышленности Узбекистана

является акционерное общество UzAuto Motors (далее – UzAuto Motors). Основанная в 1993 г., компания прошла путь от совместного предприятия с Daewoo Motor Company до самостоятельного производителя автомобилей под брендом Chevrolet. Основные производственные мощности расположены в городах Асака Андижанской области и Питнак Хорезмской области, с общей проектной мощностью более 360 000 автомобилей в год, с планами увеличения до 500 000 ед. Компания занимает около 90% автомобильного рынка Узбекистана и более 30% рынка Казахстана.

Цель исследования – формирование информационно-аналитической модели управления себестоимостью, адаптированной для особенностей деятельности АО UzAuto Motors, с целью повышения эффективности управления затратами и повышения конкурентоспособности предприятия.

Материалы и методы исследования

Материалами исследования в настоящей работе стали отечественные и зарубежные публикации по вопросам управления себестоимостью и современным инструментам бизнес-аналитики, а также данные финансовой и управленческой отчетности АО UzAuto Motors. Оценка внешних факторов, влияющих на себестоимость предприятия, проводилась с использованием данных, представленных на официальном сайте Агентства статистики при Президенте Республики Узбекистан. В процессе исследования были использованы следующие методы: экономического анализа и синтеза, информационного моделирования, статистического анализа, абстрактно-логический метод.

Результаты исследования и их обсуждение

Теоретические основы управления себестоимостью продукции

Эффективное управление себестоимостью продукции является ключевым фактором обеспечения конкурентоспособности и финансовой устойчивости предприятия. Себестоимость продукции представляет собой совокупность всех затрат предприятия, связанных с производством и реализацией продукции. Она включает в себя затраты на сырье, материалы, топливо, энергию, амортизацию основных фондов, оплату труда и другие расходы. Себестоимость продукции можно классифицировать по различным признакам:

– по экономическим элементам: отражает затраты на оплату труда, материалы, амортизацию, прочие расходы;

– по статьям калькуляции: включает прямые материальные затраты, прямые затраты на оплату труда, общепроизводственные и общехозяйственные расходы [1, с. 50]. Такой подход позволяет детально анализировать структуру затрат и выявлять направления для их оптимизации.

В условиях глобальной конкуренции предприятия внедряют современные методы управления себестоимостью, направленные на снижение затрат и повышение эффективности производства. В табл. 1 представлены основные из них.

Стоит отметить, что каждый из рассмотренных методов имеет свои особенности и применяется на разных стадиях жизненного цикла продукта. При этом выделенные в таблице методы являются далеко не единственными из рассматриваемых в работах современных авторов, занимающихся раскрытием вопросов управления себестоимостью. Так, в работе В.А. Калюк и др. [6], также посвященной управлению затратами автотранспортной отрасли, фокус сделан на методе поиска альтернативных поставщиков. Интеграция бережливых принципов в сочетании с эффективным управлением затратами отражена в работе О.Г. Стукало и Н.В. Никитиной [7].

Несомненно, выбор подходящего метода или их комбинации зависит от специфики предприятия и его целей, при этом не последнюю роль в данном вопросе играет степень развития информационно-аналитического инструментария. В этой связи предлагается рассмотреть особенности современного инструментария бизнес-аналитики. В своем исследовании З.Н. Исмиханов, Н.А. Гаджиева и Н.Г. Султанов [8] рассматривают существующие подходы к построению информационных моделей и их влияние на процессы принятия управленческих решений в контексте взаимосвязи внутренней и внешней бизнес-среды. Среди зарубежных исследований особый интерес представляет статья, авторы которой делают акцент на повышении устойчивости предприятий посредством улучшений бизнес-среды в сочетании с ростом цифровых инноваций [9]. Кроме того, важность цифровых возможностей с целью повышения эффективности бизнеса посредством развития предиктивной аналитики отмечают I. Raeesi Vanani и др. [10]. В настоящей работе предлагается подход, сочетающий такие элементы, как интерактивность информационно-аналитического инструментария и учет взаимосвязи внутренней и внешней бизнес-среды, позволяющие улучшить качество и полноту предиктивной аналитики предприятия.

Таблица 1

Характеристика современных методов управления себестоимостью

Метод	Определение	Этапы	Особенности
Таргет-костинг	Метод управления себестоимостью продукции, при котором целевая себестоимость определяется исходя из рыночной цены и планируемой прибыли. Основная идея заключается в том, что изделие должно продаваться по цене, не превышающей рыночную, поэтому определение себестоимости начинается с установления цены на него [2]	1) определение рыночной цены на основе анализа потребностей и возможностей покупателей; 2) установление целевой прибыли, которую предприятие планирует получить от реализации продукции; 3) расчет целевой себестоимости как разницы между рыночной ценой и целевой прибылью; 4) разработка продукта с учетом достижения целевой себестоимости путем оптимизации конструкции, технологий и процессов	Применяется на этапе проектирования нового изделия и направлен на обеспечение конкурентоспособности продукции за счет управления затратами
Кайзен-костинг	Метод, нацеленный на постепенное и непрерывное снижение себестоимости в процессе производства. Термин «кайзен» в переводе с японского означает «непрерывное улучшение» [3, с. 837]	Реализуется посредством небольших, но постоянных улучшений, которые в совокупности приводят к значительному снижению затрат	Способствует формированию культуры постоянных улучшений на предприятии и обеспечивает устойчивое снижение себестоимости продукции
ABC-костинг	Метод учета затрат, при котором затраты распределяются на продукты или услуги на основе видов деятельности, необходимых для их производства [4]	1) идентификация видов деятельности, связанных с производством продукции; 2) определение затрат в рамках каждой деятельности; 3) установление факторов распределения затрат (cost drivers), отражающих связь между деятельностью и продуктом; 4) распределение затрат на продукты на основе их потребления [5]	Позволяет выявить неэффективные процессы и оптимизировать использование ресурсов, что способствует снижению себестоимости продукции

Источник: составлено автором.

Таблица 2

Финансовые показатели UzAuto Motors за 2019–2023 гг.

Показатель	2019 год	2020 год	2021 год	2022 год	2023 год
Выручка, млн USD	2798,9	2623,6	2162,3	3298,3	4609,6
Себестоимость продукции, млн USD	2291,7	2255,6	1836,9	2867,6	3978,9
Валовая прибыль, млн USD	507,2	368,0	325,4	430,8	630,7
Чистая прибыль, млн USD	256,6	154,7	149	214,7	268,8

Источник: составлено по материалам [12].

Анализ финансовых показателей UzAuto Motors

UzAuto Motors, ранее известная как GM Uzbekistan, является ведущим производителем автомобилей в Узбекистане и Центральной Азии. Компания производит широкий ассортимент моделей под брендом Chevrolet, включая Cobalt, Lacetti, Damas, Labo, а с 2023 г. – новые модели Onix и

Tracker. Основные производственные мощности расположены в городах Асака и Питнак. В 2023 г. компания произвела 395,4 тыс. легковых автомобилей [11].

Для анализа динамики себестоимости продукции UzAuto Motors рассмотрим финансовые показатели компании за период с 2021 по 2023 г. (табл. 2).

Анализ приведенных показателей позволяет сделать вывод о том, что выручка

компания демонстрировала рост, увеличившись в 1,7 раза за два года. Себестоимость продукции также возросла с 1836,9 млн USD в 2021 г. до 3978,9 млн USD в 2023 г. Чистая прибыль аналогично показала динамику роста, хотя и меньшими темпами, чем выручка: в 2022 г. чистая прибыль выросла на 43,2%, а в 2023 г. – на 25,3%. Это указывает на то, что часть прибыли уходит на покрытие растущих расходов, но при этом остается достаточной для увеличения чистой прибыли.

Кроме того, для оценки конкурентоспособности UzAuto Motors целесообразно рассмотреть показатели себестоимости и прибыльности других автопроизводителей в регионе. Однако, к сожалению, подробные данные о себестоимости продукции конкурентов в открытых источниках ограничены. При этом известно, что в 2021 г. компания UzAuto Motors выпустила на Лондонской фондовой бирже международные еврооблигации на сумму 300 млн долларов США, а в начале 2023 г. осуществила первое в республике публичное размещение акций (IPO) [13]. Это свидетельствует о положительной динамике финансового состояния компании и ее конкурентоспособности на международном уровне.

Оценка факторов, влияющих на изменения себестоимости

Внешние факторы, оказывающие влияние на себестоимость продукции или услуг, представляют собой комплекс экономических, политических, социальных и технологических сил, находящихся вне непосредственного контроля предприятия. Эти факторы могут существенно изменять структуру затрат и конечную себестоимость, оказывая воздействие как на прямые (сырье, материалы, труд), так и на косвенные (транспорт, страхование, логистика) расходы. Нестабильность валютных курсов, изменения в налоговом законодательстве, колебания цен на энергоресурсы и сырье, а также внешнеторговые ограничения – все это примеры внешних воздействий, требующих постоянного мониторинга и адаптации управленческих решений.

Очевидно, что на отдельные составляющие себестоимости каждый из факторов влияет по-своему, однако, принимая во внимание наличие ограничений (связанных как с доступом к детализированной информации, так и с масштабом фокуса исследования), целесообразно сосредоточиться на анализе влияния факторов на агрегированный показатель себестоимости UzAuto Motors, обеспечив сопоставимость данных и возможность получения более общих вы-

водов. Для этого были осуществлены следующие этапы:

1 этап. Отбор переменных, оказывающих влияние на ключевой показатель. Из открытых источников информации (официальные ресурсы Национального комитета Республики Узбекистан по статистике [14], а также Национального Банка Узбекистана [15]) были выбраны следующие индикаторы: индекс потребительских цен (к декабрю предыдущего года), % (X1); уровень экономической активности населения, % (X2); численность экономически активного населения, тыс. чел. (X3); индекс тарифов на услуги перевозки (к декабрю предыдущего года), % (X4); объем производства промышленной продукции на душу населения (годовой), тысяч сум (X5); ключевая ставка НБ, % (X6); валовой внутренний продукт (по производственному методу, в текущих ценах, годовая), млрд сум (X7); экспорт товаров (в ценах FOB, годовая), млн долл. США (X8); импорт товаров (в ценах CIF, годовая), млн долл. США (X9); объем внешнеторгового оборота (годовой), млн долл. США (X10); общий объем неформальной и теневой экономики, млрд сум (X11).

2 этап. Стандартизация данных с целью приведения переменных к одному масштабу по формуле

$$Z_{ij} = \frac{X_{ij} - \bar{X}_j}{\sigma_{X_j}},$$

где Z_{ij} – стандартизованная величина для X_{ij} ;

X_{ij} – первичный результат;

$(\bar{X}_j)$ – среднее арифметическое значение первичных результатов;

σ_{X_j} – стандартное отклонение первичных результатов [16].

В результате был сформирован следующий информационный массив (табл. 3).

3 этап. С помощью программного продукта Statistica построена матрица корреляций, позволяющая визуально отобразить влияние между себестоимостью (результатом Y) и различными внешнеэкономическими факторами (показателями X). На рисунке мы видим графическое представление матрицы корреляций (рис. 1).

Каждая ячейка матрицы содержит численное значение коэффициента корреляции между соответствующими показателями X и себестоимостью. Положительные значения корреляции указывают на прямую связь между переменными, то есть при увеличении одного показателя другой также увеличивается. Отрицательные значения корреляции свидетельствуют об обратной связи, когда увеличение одного показателя приводит к уменьшению другого.

Таблица 3

Исходные данные для корреляционной матрицы

Год	Стандартизированные значения											
	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8	X9	X10	X11	Y
2019	40,323	83,832	116,406	26,683	2,028	11,095	1,613	4,244	2,354	2,552	4,924	0,933
2020	38,650	82,250	115,664	27,426	2,365	10,218	1,909	3,860	2,044	2,034	5,309	1,443
2021	38,202	82,645	117,386	25,227	3,026	9,341	2,525	4,268	2,655	2,591	6,344	1,393
2022	39,140	82,118	117,933	26,059	3,736	11,972	3,231	4,763	3,373	3,375	5,832	2,143
2023	37,712	81,063	117,928	27,664	4,480	10,218	4,073	6,402	4,553	4,601	7,490	3,494

Источник: составлено с использованием [14; 15].

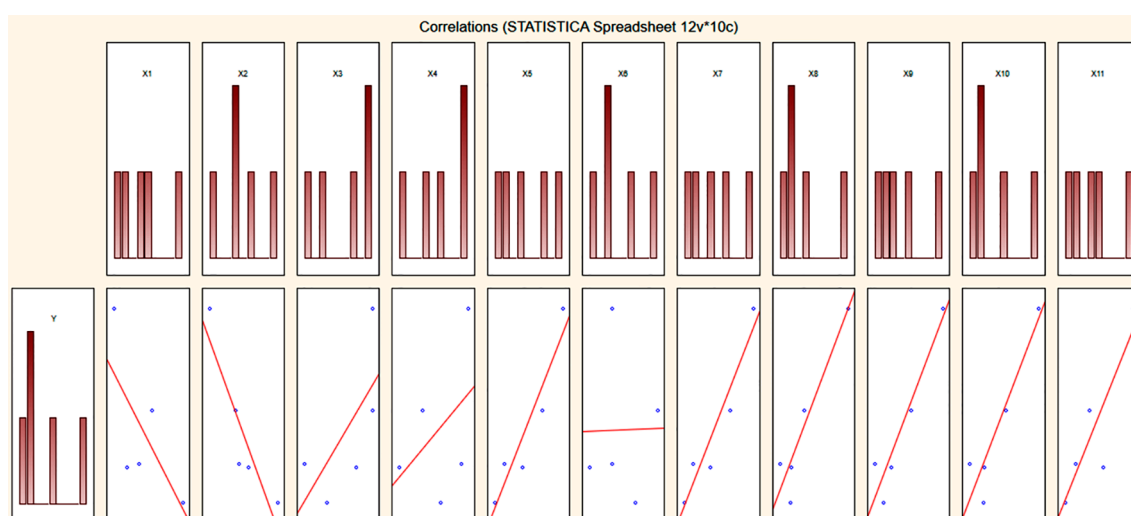


Рис. 1. Матрица корреляций между себестоимостью и внешнеэкономическими факторами
Источник: составлено авторами

Данный рисунок позволяет наглядно оценить влияние различных внешнеэкономических факторов на себестоимость продукции, что может быть полезным инструментом для планирования производственной деятельности и принятия управленческих решений.

На представленных диаграммах рассеяния (рис. 2) демонстрируется линейная регрессия, показывающая корреляцию между двумя переменными в четырех разрезах: а) валовым внутренним продуктом (ВВП); б) экспортом товаров; в) импортом товаров и г) объемом неформальной и теневой экономики Узбекистана и себестоимостью. Графики построены на основе данных, охватывающих период с 2019 по 2023 г. Точки данных на графике разбросаны относительно линии регрессии, что указывает на возможное наличие случайной ошибки или других неучтенных факторов, влияющих на зависимость между переменными.

Однако общая тенденция остается очевидной: выделенные факторы наибольшим образом повлияли на себестоимость продаж UzAuto Motors.

Таким образом, успешное управление себестоимостью в условиях динамичной внешней среды предполагает не только оперативный анализ и прогнозирование, но и разработку гибких стратегий, позволяющих минимизировать негативные последствия внешних факторов. Это может включать диверсификацию поставщиков, хеджирование валютных рисков, оптимизацию логистических цепочек, внедрение энергосберегающих технологий и активное взаимодействие с государственными органами для учета изменений в законодательстве и экономической политике. Эффективная система учета и контроля внешних факторов является ключевым элементом поддержания конкурентоспособности и обеспечения устойчивого развития предприятия.

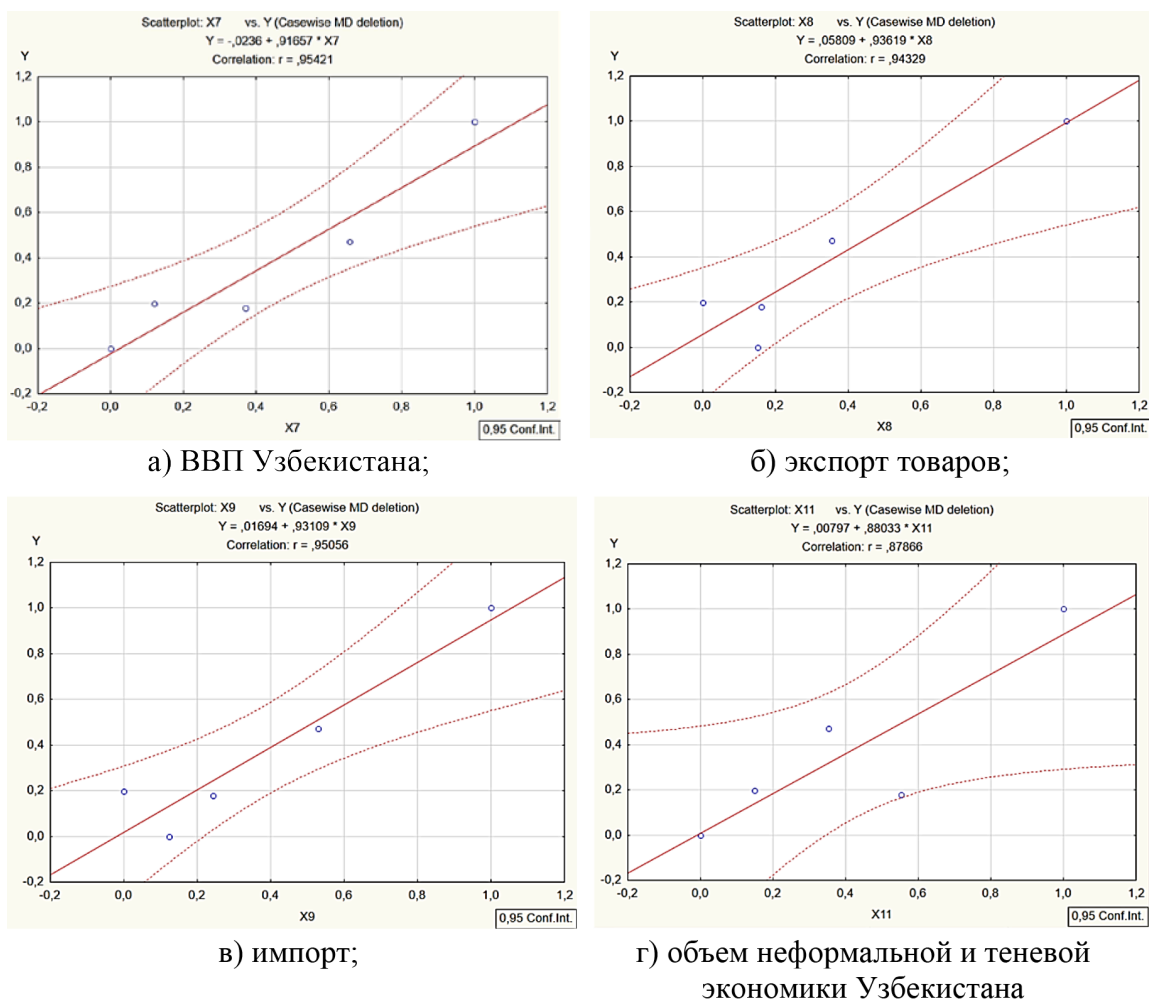


Рис. 2. Графики корреляций отдельных показателей и себестоимости UzAuto Motors
 Источник: составлено авторами

В целом, говоря о внешних факторах, влияющих на изменения себестоимости, следует подчеркнуть, что, как правило, их учет с точки зрения предиктивной аналитики ведется не в полной мере. Исходя из этого, предлагается развитие аналитического инструментария предприятия, а именно разработка дашборда – одного из самых удобных и наглядных из существующих современных аналитических инструментов, включающего в свой состав оценку выделенных в рамках данного этапа исследования факторов. Это позволит предприятию своевременно отслеживать динамику изменений экономических показателей, а также положительно отразится на качестве и полноте его предиктивной аналитики.

Кроме того, для дальнейшего повышения эффективности и конкурентоспособности UzAuto Motors рекомендуется внедрение современных методов управления себестоимостью, таких как таргет-ко-

стинг, кайзен-костинг и АВС-костинг, исходя из результатов всесторонней оценки как внутренних, так и внешних факторов, что, в свою очередь, позволит оптимизировать затраты и окажет положительное влияние на его финансовые результаты.

Разработка и апробация информационно-аналитической панели (дашборда) для оценки себестоимости

Такая панель позволит руководству оперативно отслеживать влияние макроэкономических показателей, колебаний валютных курсов, цен на сырье и других внешних факторов на ключевой показатель себестоимости продукции. Визуализация данных и возможность интерактивного анализа обеспечит более глубокое понимание причин изменения себестоимости, позволяя быстро выявлять риски и принимать своевременные управленческие решения для их минимизации.



Рис. 3. Информационно-аналитическая панель оценки себестоимости продаж UzAuto Motors
 Источник: составлено авторами с использованием [14]

Ключевыми элементами дашборда станут графики и диаграммы, отображающие динамику себестоимости и ее взаимосвязь с основными внешними факторами. Важно предусмотреть возможность детализации информации до отдельных статей затрат и продуктов, а также фильтрацию данных по периодам времени и регионам. Кроме того, информационная панель должна предоставлять возможность сравнения фактических данных с плановыми показателями и целевыми значениями, а также отображать ключевые индикаторы эффективности, такие как отклонение себестоимости от плановой. Правильно спроектированный и внедренный дашборд является эффективным инструментом для анализа, прогнозирования и управления себестоимостью, позволяя организации оперативно реагировать на изменения во внешней среде и поддерживать конкурентоспособность.

Руководствуясь принципами грамотной визуализации, макет информационно-аналитической панели должен быть организован в логичном порядке, с ключевыми показателями в верхней части и более детальной информацией в нижней. Кроме того, следу-

ет отдать предпочтение минималистичному дизайну с четкими визуальными элементами и интуитивно понятной навигацией.

Информационно-аналитическая панель для оценки себестоимости продаж UzAuto Motors была сформирована посредством использования иллюстрационно-аналитического инструментария пакета MSOffice (MSExcel) – диаграмм и сводных таблиц (рис. 3). В основе дашборда – показатели консолидированной финансовой отчетности, представленные в открытом доступе на официальном сайте UzAuto Motors за 2023 г. К сожалению, не все аспекты анализа себестоимости, например оценку отклонений фактических значений показателей от плановых, или фильтрацию данных по регионам возможно отразить из-за отсутствия необходимой информации в открытых источниках. При этом, имея полный набор данных, предприятие может расширить информационно-аналитическую панель в части недостающих элементов.

В верхней части информационной панели расположены ключевые показатели эффективности (KPI): числовое значение динамики (прирост) себестоимости за ана-

лизируемый период; показатель рентабельности продукции с указанием процентов и цветовой индикацией (зеленый – показатель находится в пределах нормы, желтый – предупреждение, красный – отклонение), а также текстовый блок с рекомендациями.

Средняя часть представлена в виде каскадного графика, наглядно иллюстрирующего динамику себестоимости в течение 2022 г. Визуальный анализ диаграммы показывает, что в течение анализируемого периода произошло значительное увеличение себестоимости. Несмотря на наличие периодов с отрицательной динамикой (уменьшением себестоимости), положительные изменения преобладали по величине, что привело к существенному росту конечного значения по сравнению с начальным. Кроме того, для полного анализа необходимо разместить в средней части дашборда график, отражающий структуру себестоимости (как правило, для визуализации структуры подходит круговая (кольцевая) или столбчатая диаграмма, авторами была выбрана кольцевая диаграмма). Данный график отражает процентное соотношение различных статей затрат (сырье, заработная плата, амортизация, накладные расходы и др.) в общей себестоимости, что, в свою очередь, визуальное выделяет наиболее затратные статьи.

Нижняя часть панели визуализирует динамику показателей, отобранных в результате анализа чувствительности себестоимости к различным внешним факторам, а именно комбинированными графиками, отражающими динамические изменения за период с 2019 по 2023 г. валового внутреннего продукта (ВВП), объема оборота внешней торговли, а также объема неформальной и теневой экономики Узбекистана и показателя себестоимости продаж UzAuto Motors. Отслеживание тенденций позволит компании быстро адаптироваться к изменяющимся условиям рынка, оптимизировать затраты и сохранить конкурентоспособность. Например, опережающий рост теневой экономики свидетельствует о необходимости усиления контроля качества и требует своевременного реагирования на изменения рынка, в том числе за счет повышения уникальности своего продукта. В свою очередь, одновременный рост ВВП и себестоимости указывает на снижение эффективности производства или увеличение затрат на сырье и энергию. Таким образом, наличие данных о корреляции между макроэкономическими показателями и себестоимостью продаж предоставляет возможность для построения прогнозных моделей. При этом разработка модели прогнозирования себестоимости, учитывающей структуру затрат и влияние

внешних факторов, несомненно, является перспективным направлением для дальнейших исследований.

Предложенный макет представляет собой общую структуру дашборда, которая может быть адаптирована в соответствии с конкретными потребностями и особенностями предприятия. Важно помнить, что дашборд должен быть не только информативным, но и удобным в использовании, чтобы заинтересованные стороны могли быстро получать и анализировать необходимую информацию.

Заключение

В условиях усиливающейся конкуренции эффективное управление себестоимостью продукции становится ключевым фактором успеха для промышленных предприятий.

По результатам анализа финансовых показателей UzAuto Motors был сделан вывод о необходимости совершенствования управления себестоимостью продукции, в том числе с учетом макроэкономических социально-экономических показателей, поскольку эффективная система учета и контроля внешних факторов является ключевым элементом поддержания конкурентоспособности и обеспечения устойчивого развития предприятия. Кроме того, была произведена оценка степени влияния различных факторов на себестоимость UzAuto Motors, по результатам которой установлено, что за 2019–2023 гг. на себестоимость продаж наибольшим образом повлияли такие показатели, как ВВП, объем внешнеторгового оборота (импорт и экспорт), а также объем неформальной и теневой экономики Узбекистана.

В качестве инструментария для улучшения предиктивной аналитики предприятия предложена информационно-аналитическая панель для оценки и контроля себестоимости. Предполагается, что данный инструмент способствует выбору и интеграции современных методов управления себестоимостью, а также обеспечит более глубокое понимание причин изменения себестоимости, позволяя быстро выявлять риски и принимать своевременные управленческие решения для их минимизации.

Список литературы

1. Вахрушина М.А. Управленческий учет для менеджеров: учебник. М.: КноРус, 2021. 320 с.
2. Татарнова Ю.Г. Влияние методики учета затрат на показатели финансово-хозяйственной деятельности на предприятиях, оказывающих услуги по ремонту транспортных средств // Экономические науки. 2024. № 238. С. 250–256. DOI: 10.14451/1.238.250.

3. Друри К. Управленческий и производственный учет: учебный комплекс для студентов вузов. М.: Юнити-Дана, 2012. 1423 с.
4. Zha J. Activity-Based Costing Method: A Study on Controlling Manufacturing Costs in Enterprises // *Journal of the Institution of Engineers (India) Series C*. 2024. Vol. 105. P. 981–986. DOI: 10.1007/s40032-024-01088-2.
5. Ланчаков А.Б. Управление себестоимостью продукции в организации // *Экономика и управление: проблемы, решения*. 2024. Т. 5. № 2 (143). С. 11–22. DOI: 10.36871/ek.up.p.r.2024.02.05.002.
6. Калюк В.А., Бычек И.И., Дегтярев И.И. Приобретение альтернативных товарно-материальных ценностей как один из путей снижения себестоимости производимой продукции // *Вестник Гродзенскага дзяржаўнага ўніверсітэта імя Янкі Купалы. Сер. 5, Эканоміка. Сацыялогія. Біялогія*. 2024. Т. 14. № 3. С. 43–49. DOI: 10.52275/2221-5336-2024-14-3-43-49.
7. Стукало О.Г., Никитина Н.В. Управление стоимостью бизнес-процессов в проектной деятельности предприятия // *Экономика и предпринимательство*. 2023. № 7 (156). С. 778–781. DOI: 10.34925/EIP.2023.156.7.135.
8. Исмиханов З.Н., Гаджиева Н.А., Султанов Н.Г. Информационные модели и цифровые технологии в управлении: новые подходы и вызовы в бизнес-аналитике // *Региональные проблемы преобразования экономики*. 2024. № 12 (170). С. 401–411. DOI: 10.26726/rpe2024v12imctv.
9. Wang R., Zhang G. Does optimising the business environment enhance enterprise resilience? The role of digital innovation and entrepreneurial spirit // *Humanities and Social Sciences Communications*. 2025. Vol. 469. DOI: 10.1057/s41599-025-04704-3.
10. Raeesi Vanani I., Taghavifard M.T., Yalpanian M.A. Predictive Analytics Solution for Digital Capabilities Identification Towards Business Performance Improvement // *SN Computer Science*. 2025. Vol. 6, Is. 85. DOI: 10.1007/s42979-024-03630-6.
11. Какой вклад внес UzAuto в экономику Узбекистана за последние 5 лет / *Repost.uz* [Электронный ресурс]. URL: <https://repost.uz/uzauto-za-5-let> (дата обращения: 19.03.2025).
12. Финансовые отчеты АО «UzAuto Motors» за 2021–2023 гг. / *UzAuto Motors*. [Электронный ресурс]. URL: <https://uzautomotors.com/documents/IFRS-Report-2023FY.pdf> (дата обращения: 22.03.2025).
13. Fitch Affirms JSC UzAuto Motors at ‘BB-’; Outlook Stable // *Fitch Ratings*. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.fitchratings.com/research/ru/corporate-finance/fitch-affirms-jsc-uzauto-motors-at-bb-outlook-stable-27-11-2024> (дата обращения: 22.03.2025).
14. Агентство статистики при Президенте Республики Узбекистан // *Stat.uz*. [Электронный ресурс]. URL: <https://stat.uz/ru/ofitsialnaya-statistika/> (дата обращения: 25.03.2025).
15. Национальный Банк Узбекистана // *NBU.UZ*. [Электронный ресурс]. URL: <https://nbu.uz/ru/otkrytye-dannye> (дата обращения: 25.03.2025).
16. Что такое стандартизация данных? Полное руководство // *Astera.com*. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.astera.com/ru/type/blog/data-standardization/> (дата обращения: 26.03.2025).

УДК 332.1:338.36
DOI

ПРИМЕНЕНИЕ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ВОЕННО-ГРАЖДАНСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ

Яковлев Г.И.

*ФГБОУ ВО «Самарский государственный экономический университет», Самара;
ФГБОУ ВО «Самарский государственный медицинский университет»,
Самара, e-mail: dmms7@rambler.ru*

Раскрываются основные условия успешного технико-организационного развития предприятий, организаций военно-промышленного комплекса и рыночно-предпринимательского сектора экономики во взаимно-согласованном режиме деятельности. Развитие межсекторального взаимодействия оборонных и гражданских отраслей следует рассматривать не только как крупный резерв повышения политико-экономического могущества страны, но и как перспективную концепцию ускорения ее инновационного развития. Цель исследования – рассмотреть различные научные подходы к экономическому обоснованию процессов разработки, производства и продвижения техники и технологий двойного применения из оборонного в гражданский сектор экономики Российской Федерации на взаимно-встречной основе; предложить меры промышленной политики, обеспечивающие технологический суверенитет и ускоренное инновационное развитие в этих секторах. Материалы и методы исследования базируются на актуальной эмпирической базе данных хозяйственной деятельности отечественных предприятий, проанализированных с применением содержательных подходов, причинно-следственных связей, моделей формирования промышленной политики и технологического прогнозирования. Результаты исследования и их обсуждение подводят специалистов к пониманию, что совместное и согласованное развитие этих разных по целям деятельности и общественной значимости секторов не должны отдаваться стихийным методам регулирования, но востребованы достаточно жесткие инструменты промышленной политики и механизмы государственно-частного партнерства. Необходимая жесткость управленческого воздействия на участников военно-гражданской интеграции ставится в зависимость от их места в цепочке создания новой потребительной стоимости и степени современности применяемых технологий и систем машин для производства востребованной потребителями разных секторов продукции. Сделан вывод, что снимать естественные барьеры на распространение и эксплуатацию технологий двойного назначения возможно в контролируемом для интересов безопасности режиме подходящими инструментами промышленной политики, разрешая проблемы успешного продвижения в профильной деятельности организаций передовых инженерно-экономических и организационных решений. Авторская гипотеза исследования строится на допущении, что применение промышленной политики делает возможным обеспечение синергии экономических потенциалов акторов гражданского и оборонного секторов экономики. Реализуются значимые резервы увеличения выпуска продукции двойного назначения в режиме как прямой, так и обратной интеграции производственных возможностей этих секторов, имеющей к тому же высокое импортозамещающее значение для производства конкурентоспособной продукции.

Ключевые слова: согласованное развитие, технологии, промышленная политика, экономический потенциал, военно-гражданская интеграция, барьеры

APPLICATION OF INDUSTRIAL POLICY FOR THE DEVELOPMENT OF CIVIL-MILITARY INTEGRATION

Yakovlev G.I.

*Samara State University of Economics, Samara;
Samara State Medical University, Samara, e-mail: dmms7@rambler.ru*

The main conditions for the successful technical and organizational development of enterprises, organizations of the military-industrial complex and the market-entrepreneurial sector of the economy in a mutually agreed mode of activity are revealed. The development of intersectoral interaction between the defense and civilian industries should be considered not only as a major reserve for increasing the country's political and economic power, but also as a promising concept for accelerating its innovative development. The purpose of the study: to consider various scientific approaches to the economic justification of the processes of development, production and promotion of dual-use equipment and technologies from the defense to the civilian sector of the economy of the Russian Federation on a reciprocal basis; to propose industrial policy measures ensuring technological sovereignty and accelerated innovative development in these sectors. The materials and methods of the study are based on the current empirical database of economic activities of domestic enterprises, analyzed using substantive approaches, cause-and-effect relationships, models of industrial policy formation and technological forecasting. The results and their discussion lead experts to understand that the joint and coordinated development of these sectors that are different in terms of their goals and social significance should not be given over to spontaneous methods of regulation, But there is a demand for fairly tough industrial policy tools and public-private partnership mechanisms. Justifiably, the rigidity of the managerial impact on the participants of military-civilian integration is made dependent on their place in the chain of creating new use value, and the degree of modernity of the technologies and systems of machines used for the production of products demanded by consumers in various sectors. It is concluded that it is possible to remove natural barriers to the spread and operation of dual-use technologies in a regime controlled for the interests of security by suitable instruments of industrial policy, solving the problems of successful promotion of advanced engineering, economic and organizational solutions in the core activities of organizations. Solutions. The author's hypothesis of the study is based on the assumption that the application of industrial policy makes it possible to ensure the synergy of the economic potentials of actors in the civil and defense sectors of the economy. Significant reserves are being realized to increase the output of dual-use products in the mode of both direct and reverse integration of the production capabilities of these sectors, which also has a high import-substituting importance for the production of competitive products.

Keywords: coordinated development, technology, industrial policy, economic potential, integration, barriers

Введение

Происходящие на Земле масштабные научно-технические и политико-экономические сдвиги указывают на расширяющиеся возможности более тесного взаимодействия военного и гражданского секторов хозяйства, способствующего повышению эффективности каждого из них в производстве профильных видов продукции, услуг. В Российской Федерации (РФ) стало необходимым решить вопросы актуализации современности и эффективности реализованной модели хозяйствования, обеспечения скорейшего перевода промышленного комплекса на инновационный и интенсивный тип развития. Существенные изменения в составе центров экономической и политической силы и, соответственно, в макроэкономической ситуации, состоянии мирохозяйственных связей оправдывают сегодня применение целенаправленной промышленной политики для ускоренного развития технологий двойного применения, значимых для оборонного и гражданского секторов экономики. В стремлении соответствовать современным достижениям науки во всех стремящихся к развитию странах мира уже происходят процессы ускоренного наращивания взаимосвязей между военной и гражданской секторами экономики, сближения и соединения их потенциалов. Для этого пересматриваются и снимаются существующие ранее институциональные барьеры, оптимизируются сверхжесткие режимы конфиденциальности, то есть происходит становление полноценной военно-гражданской интеграции (ВГИ) национальных производительных сил на новой технико-технологической базе.

Однако по-настоящему промышленная политика в ее жестком исполнении, меры целенаправленного регулирования производства, осуществляемые в РФ с 2022 г. в авральном-срочном порядке, оказались недостаточно системными и носят скорее реактивный характер. К тому же мировой опыт налаживания ускоренного роста ВВП видится как результат государственного воздействия на экономику и лишний раз доказывает верность тезиса о том, что государственные расходы, льготы и, соответственно, направленное управление являются важнейшим, эффективным элементом регулирования многоукладной экономики, баланса оборонных и гражданских секторов общественного производства.

Цель исследования – рассмотреть различные научные подходы к экономическому обоснованию процессов разработки, производства и продвижения техники и технологий двойного применения из оборонного

в гражданский сектор экономики РФ на взаимно-встречной основе; предложить меры промышленной политики, обеспечивающие технологический суверенитет и ускоренное инновационное развитие в этих секторах.

Материалы и методы исследования

В методическом плане при формировании дизайна национальной промышленной политики с учетом объективного усиления мер государственного управления необходимо переосмыслить роль экономического потенциала оборонно-промышленного комплекса (ОПК), сообразуясь с интересами производства конкурентоспособной продукции широкого применения в условиях санкционных ограничений. Помимо важной роли в ускорении развития промышленности и экономики РФ, в целом стимулирующей роли государственных закупок продукции ОПК, в отечественных условиях он может выполнять еще целый ряд важных функций, направленных на обеспечение импортонезависимости и технологического суверенитета многих отраслей производства критически важной продукции и даже роста экспортных поставок конкурентоспособной продукции широкого применения.

В данном исследовании в целях полноценного анализа современных особенностей кооперации и совместного развития акторов оборонных и гражданских отраслей использовались методы системно-структурного анализа, выявления отраслевых особенностей развития специфических видов экономической деятельности, с соответствующей научно-методической интерпретацией характера межсекторальных научно-технических взаимоотношений.

Результаты исследования и их обсуждение

В условиях современных вызовов политики и экономики важно определить методические основы совершенствования централизованного управления крупными хозяйствующими системами, и более чем двухлетний опыт более явного и решительного использования промышленной политики, начатого с 2022 г., позволяет расширить соответствующую эмпирическую базу. Неслучайно многие специалисты стали пытаться обосновать перспективные модели промышленной политики, когда ее меры становятся все более решительными и разнообразными, что особенно явно прослеживается в условиях экономики развитых стран, способных мобилизовать крупные объемы государственных инвестиций в целевых программах. Динамика ВВП страны и объемных показателей важных отраслей народного хозяйства за новейший период представлена в табл. 1.

Таблица 1

Валовый внутренний продукт РФ за 2022–2024 гг.,
в процентах к предыдущему году (в сопоставимых ценах) [1]

Показатель	2022	2023	2024
Валовый внутренний продукт	98,8	103,6	104,1
Добыча полезных ископаемых	101,3	99,7	99,1
Обрабатывающие производства	100,3	107,5	107,9

Таблица показывает опережающий темпы роста ВВП выпуск в обрабатывающих отраслях. Можно также отметить, что начиная с 2023 г. наблюдается заметный рост ВВП. Эта же тенденция прослеживается и по изменению промышленного производства – произошло ускорение роста объемов выпуска промышленной продукции. На основании этих данных можно отметить, что рост индекса производства по «промышленным» видам деятельности обеспечили обрабатывающие производства, по добыче полезных ископаемых наблюдается снижение его значения. Индекс производства по виду деятельности «Обрабатывающие производства» в январе 2025 г. по сравнению с январем 2024 г. составил 107,0%, с декабрем 2024 г. – 65,7% [1].

В настоящее время в РФ к оборонно-промышленному комплексу (ОПК) относят большое число важных сфер деятельности: производство вооружений и боеприпасов, авиационную промышленность, ракетно-космическую промышленность, промышленность средств связи, радиоэлектронную промышленность и т.п. Очевидно, к этому можно добавить и еще ряд производств, например судостроение, отдельные секторы машиностроения, автомобильную промышленность и т.д. Важно напрямую привлечь высокие передовые компетенции ведущих отечественных научных центров к возможно ускоренному использованию в сфере обороны и безопасности. Оценочно номенклатура ключевых промышленных технологий и компетенций для военного и гражданского секторов перекрываются в соотношении не менее чем 4/5. Неслучайно президент РФ В.В. Путин отмечает в этой связи важность укрепления всей сферы науки и инноваций России, ведь все современные оборонные лаборатории напрямую связаны с ведущими научными центрами страны. Большинство специзделий имеет длительные циклы изготовления, которые определяются производственной мощностью не только сборочных предприятий, но и смежников, заводов – поставщиков комплектующих изделий, сырья и материалов, а также удобной, рациональной логистикой [2].

Именно в оборонных отраслях, в сравнении с другими, в большей степени развита инновационная деятельность, существуют и регулярно пополняются актуальные научно-технические заделы. За исключением подотрасли вооружений, значимая часть вышеуказанной продукции оборонно-промышленного комплекса может использоваться в гражданских секторах экономики и к тому же является достаточно надежной и конкурентоспособной на мировых рынках. К такой продукции можно отнести авиационную технику, изделия и услуги ракетно-космической промышленности (средства выведения космических аппаратов, искусственные спутники Земли, различную аппаратуру космической связи, навигации, дистанционного зондирования и пр.) и ряд других технически сложных изделий. Государственные инвестиции в производство и сбыт такой «гражданской» продукции оборонно-промышленного комплекса позволяют существенно повысить долю высокотехнологичного экспорта РФ, тем самым повышая место и роль предприятий отечественной промышленности на мировых рынках.

По сложившейся еще в советский период практике приоритизации интересов отраслей, на всех крупных промышленных предприятиях, наряду с выпуском профильной продукции оборонного назначения, директивно организовывалось производство товаров народного потребления, с использованием идентичных материалов и оборудования (самолетов, различной сельскохозяйственной техники, персональных компьютеров, бытовой техники, одежды, обуви, продуктов питания и т.д.). В современных условиях смешанной по видам собственности экономики предоставлена существенная свобода принятия хозяйственных решений самим субъектам ОПК, включая кооперационные связи с другими экономическими субъектами (через кооперационные, лицензионные, лизинговые, арендные и иные отношения) на рынке технологий двойного применения [3, с. 129]. При этом особая острота и болезненность проблем проведения ВГИ показывают, что успешное

производство и сбыт такой специфической продукции нуждаются в соблюдении и совершенствовании важных условий межсекторального технологического трансфера и согласования параметров технического развития (табл. 2).

Таблица 2

Факторы успешности межсекторального технического развития предприятий на основе методов промышленной политики

№	Характеристика условия	Текущее состояние и направленность воздействия на согласованное развитие	Целевые показатели успешной политики
1	Особые условия и требования инновационного развития фирм разных секторов	Имеются барьеры в распространении технологий двойного применения (ТДП)	Аудит и четкая институционализация процессов ВГИ, повышение исполнительской ответственности
2	Технологическая политика, стандартизация и взаимозаменяемость узлов	Разный уровень требований качества и надежности продукции ведет к обособлению секторов, их ослаблению	Единая технологическая политика, сложение потенциалов секторов, стандартизация, унификация
3	Инвестиционно-инновационный климат, поощрение деловой инициативы	Неблагоприятный климат, высокая стоимость финансовых средств, административные барьеры, засилье естественных монополий	Создание стимулирующего деловую активность инвестиционного климата, снятие административных барьеров
4	Инфраструктура и институциональная среда успешного применения двойных технологий	Отсутствует системная основа полноценного межсекторального трансфера технологий, успешные случаи носят единичный характер	Государственный подход и ответственное управление комплексной системой ВГИ для нужд рынка и обороны
5	Инновационные подходы в управлении развитием ВГИ	Несовершенство методов и организационных форм ограничивает производство перспективной техники	Совершенствование методов и организационных форм ВГИ, специфичных по отдельным видам деятельности
6	Режим международной торговли, санкции и ограничения в торгово-экономическом сотрудничестве	Затрудняет производство критически важной техники, доступ к передовым R&D, импортозамещение проблематично	Развитие международной производственной кооперации с дружественными странами мира, в рамках ЕАЭС, БРИКС и др.
7	Обеспеченность современным программным обеспечением (ПО) в условиях отказа в поставке и поддержке западных вендоров	Относительно невысокая производительность интеллектуальных систем отечественного производства, элементной базы	Обеспечение технологического суверенитета и импорто-независимости в специальных видах ПО и технологий искусственного интеллекта
8	Концентрация ресурсов при разработке перспективных видов продукции двойного назначения	Недостаток ресурсов ведет к низкому техническому уровню, длительным срокам разработки перспективной продукции	Промышленная политика для концентрации усилий и потенциала предприятий, повышения производительности труда
9	Фундаментальные исследования и разработки (R&D) в высокотехнологичных отраслях	Слабая инновационность и конкурентоспособность продукции на внутреннем и внешнем рынках	Инновационно-инвестиционная политика, поддержка экспорта. Создание ресурсных центров
10	Полная загрузка производственных мощностей оборонно-промышленного комплекса (ОПК), в том числе потребительскими товарами	Недостаток загрузки ухудшает экономические показатели, обеспеченность рынка товарами, возможности модернизации технологического потенциала	Совершенствование системы планирования и повышение показателей загрузки производственных мощностей, импортозамещение
11	Обеспеченность инвестициями внебюджетного сектора, современные модели и механизмы ГЧП	Обеспечивает комплексное развитие производства продукции и услуг для локальных потребностей, в узких рыночных нишах	Стимулирование, льготы для привлечения инвестиций внебюджетного сектора, развитие механизмов ГЧП
12	Компетенции у менеджмента предприятий ОПК для работы на конкурентных рынках	Отсутствие опыта рыночной работы менеджмента ослабляет конкурентоспособность предприятий	Госпрограммы по коммерциализации перспективных разработок, развитие контрактной системы

Источник: составлено автором.

Данные табл. 2 показывают комплексный характер необходимых для совместного технического развития предприятий улучшающих мероприятий – промышленной политики, и в первую очередь востребованы меры институционального и организационно-управленческого характера для обеспечения должной результативности межсекторального взаимодействия по выпуску важной для народного хозяйства продукции в необходимом объеме и вариантах исполнения.

Данные таблицы подчеркивают значимость промышленной политики как фактора инновационно-инвестиционного развития предприятий. Показателен пример такой страны, как США, где власти весьма рационально подходят к управлению техническим развитием своих фирм: целевые R&D изначально финансируются государством как обычные стартапы с привлечением венчурного и частного финансирования, а затем с целевой поддержкой применяются для производства изделий под нужды обороны. По истечении определенного времени такие разработки, не потерявшие еще инновационность, передаются целиком в рыночный сектор экономики для производства и продвижения перспективной продукции, сначала для внутреннего пользования, а затем и партнерам на внешних рынках.

Следует учесть еще такие важные преимущества в организации согласованного межсекторального организационно-технического развития предприятий:

1. Развитие компетенций персонала предприятий госсектора позволит обеспечить повышение конкурентоспособности продукции гражданского и двойного назначения.

2. Высокие технические характеристики продукции ОПК позволяют успешно продвигать ее на экспорт, формируя значительные доходы в бюджет страны. В настоящее время РФ уверенно занимает лидерские позиции на мировом рынке вооружений.

3. Важность решаемых задач объясняет успешное привлечение достаточного объема инновационно-инвестиционных ресурсов, которые могут быть полезны для запуска в производство новых видов гражданской продукции на избыточных мощностях предприятий ОПК.

4. Реализуется фактор времени, необходимый для возможно быстрой разработки сложной наукоемкой гражданской продукции, очень значимой для нужд импортозамещения.

5. Оборонно-промышленный комплекс в рамках промышленной политики может существенно ускорить и инновационное развитие как отдельных отраслей промыш-

ленности, особенно машиностроения, так и всего народно-хозяйственного комплекса РФ в целом, включая его рыночный сегмент.

Следует отметить, что именно в ВПК РФ в наибольшей степени сохранилась существовавшая еще во времена СССР во многих отраслях действенная инновационная цепочка «прикладные исследования – опытно-конструкторские работы – производство – коммерциализация» для передовых инженерных решений. Поэтому именно оборонные корпорации оказались способны генерировать прорывные разработки в науке и технике, часто опираясь на новые физические принципы при разработке новых видов техники и вооружений (лазеры, рельсотроны, беспилотные системы, искусственный интеллект и т.д.). Доказавшие свою эффективность, многие из этих перспективных инженерно-технических решений, передовых разработок могут успешно использоваться и в гражданской сфере, в сегменте потребительских товаров, обладают международной конкурентоспособностью. Но на их продвижение у предприятий оборонного комплекса, как правило, не хватает как ресурсов, так и компетенций в маркетинге, знаний особенностей «гражданского» рынка.

Поэтому поддержка таких разработок на основе государственных инвестиций, преимущественное использование возможностей отечественных предприятий-смежников представляется весьма важным и в плане импортозамещения остро востребованных готовых изделий и комплектующих для продукции широкого применения. Перспективная промышленная политика должна учитывать также типизацию предприятий ОПК по уровню отлаженности бизнес-процессов, технического развития и глубины специализации, готовности к производственной кооперации (табл. 3).

Данные варианты промышленной политики способствуют насыщению потребительского рынка и тем самым удовлетворительному решению задачи обеспечения технологического суверенитета даже в условиях острой фазы противостояния с западными странами, когда остро востребована профильная продукция ОПК, но за счет объединения инновационно-инвестиционных потенциалов гражданский и оборонный сектор экономики могут выиграть значительно больше, обеспечить доминирование на внутреннем рынке.

Проблемы организации взаимно-двустороннего трансфера технологий оборонных и гражданских секторов народного хозяйства находятся в центре внимания многих отечественных и зарубежных специалистов.

Таблица 3

Варианты промышленной политики в зависимости
от типа бизнес-процессов предприятия ОПК

№	Тип предприятий ОПК	Промышленная политика	Целевой рынок
1	Технически оснащенные на выпуск продукции двойного назначения (двигатели, летательные аппараты, радиоэлектроника, бытовая и сельскохозяйственная и т.д.)	Сохранение производственного профиля. Капиталовложения для устранения узких мест, снижения брака, улучшения промышленного дизайна	Рынок естественных монополий, потребительский сегмент, кооперация, экспорт в дружественные страны
2	Узкоспециализированные предприятия, на широкий рынок продукция которых не предназначена	Содействие в диверсификации производства, поиске новых рыночных ниш, новых способов потребления продукции	Госкорпорации, мировые рынки вооружений, дружественные страны
3	Предприятия с промежуточными переломами в цепочке формирования стоимости, поставщики деталей, комплектующих спецприменения	Помощь в разработке новых модификаций деталей, узлов для гражданской техники, приобретении компетенций диверсификации	Рыночный сегмент экономики, фирмы дружественных стран, предприниматели-инноваторы

Источник: составлено автором.

В трудах многих исследователей показана значимость промышленной политики для экономического роста, инвестирование в реновацию и внедрения современных методов организации производства (В.Н. Родионова) [4, с. 36]. Аналогичные позиции прослеживаются в работе С.А. Ермолаева, отмечающего высокую популярность в последнее десятилетие идеи промышленной политики, энергично и масштабно реализуемой даже в странах, прежде продвигающих либеральную доктрину «чистого» капитализма в духе пресловутого «Вашингтонского консенсуса». Очевидно, меры экономического регулирования становятся все более решительными и разнообразными, особенно в условиях развитых стран, способных мобилизовать крупные объемы государственных инвестиций на целевые программы национальной безопасности [5].

Так, Т.А. Беркутова, А.В. Махова, Б.А. Ковтун смогли внести существенный вклад в развитие понятийного аппарата данного явления и конкретизировали характеристики прямой и обратной разновидности ВГИ [6]. Указанные авторы в другой работе отмечали важность организационно-экономического взаимопроникновения военного и гражданского секторов экономики в процессах диверсификации деятельности предприятий ОПК [7]. А.М. Батьковский, П.В. Кравчук, А.В. Фомина предложили совершенствовать методологические основы, чтобы структурировать и формализовать процесс ВГИ в период ухудшения современной международной политико-экономической обстановки [8]. Для условий повышенных внешних рисков В.А. Кунин, М.О. Манойлов предложили действенный

механизм венчурного финансирования инновационных компаний, подходящий для производства продукции, услуг двойного назначения [9]. Также и автор данного исследования уже обращал внимание на особенности организации инновационного развития предприятий в процессе ВГИ, новые методы организации производства продукции и привлечения высоких компетенций двойного назначения, организации диффузии технологий между гражданскими и оборонными отраслями [10]. П.А. Дрогозов выделял основные концептуальные элементы и механизмы ВГИ: технологические платформы, цепочки процессов создания стоимости и центры компетенций и на этой основе разработал концептуальную модель стратегического управления данными процессами, гармонизирующими экономические интересы органов государственного управления и стратегических инвесторов. В качестве целевых критериев эффективности процессов ВГИ определены показатели прироста рыночной и общественной стоимости [11]. Разрабатывая институциональные основы, Д.А. Акимкина исследовала процессы межсекторального, военного и гражданского, трансфера технологий, с опорой на структуры технологического брокера [12].

В итоге необходимо указать, обобщая подходы специалистов с позиций системного подхода, возникновение синергетического эффекта и эмергентности новых производственных структур объясняется более полной загрузкой мощностей на предприятиях с высоким техническим уровнем, формированием конкурентных преимуществ инновационного типа, снижением

транзакционных издержек и улучшением кросс-отраслевого маневра компетенциями специалистов, ресурсов, во имя обеспечения технологического суверенитета и насыщения внутреннего рынка необходимой продукцией.

Заключение

Обеспечение ускоренного инновационного развития и обеспечения технологического суверенитета сегодня оправданно связывается с взаимным перетоком новых технических решений в оборонные и гражданские секторы экономики страны, характеризуемые в терминах «прямой и обратной ВГИ». В интересах национальной безопасности установлены определенные барьеры на распространение и эксплуатацию технологий двойного назначения, и лишь инструментами промышленной политики возможно разрешить проблемы одинаково успешного применения передовых достижений, родившихся в недрах организаций ВПК, для нужд производства товаров широкого применения, так и вовлечения интересных инновационных разработок из гражданского сектора в производство эффективного вооружения (например, технологии беспилотных воздушных и морских транспортных средств).

В рамках промышленной политики развития межсекторального трансфера технологий государственная поддержка в приоритетном порядке должна выделяться крупным компаниям с государственным участием, которые вправе привлекать к сотрудничеству надежные компании частного сектора с их перспективными разработками и качеством креатива. Последним также оказывается различная организационная и финансовая поддержка, налоговые льготы, субсидии и другие меры делового благоприятствования, вовлечения в систему государственного и муниципального заказа товаров и услуг.

Список литературы

1. Социально-экономическое положение России // Федеральная служба госстатистики. М., 2025. 295 с. URL: <https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/osn-01-2025.pdf> (дата обращения: 03.03.2025).
2. Путин В.В. Итоговое совещание с руководством Минобороны и предприятий ОПК [Электронный ресурс]. URL: <http://kremlin.ru/events/president/news/59180> (дата обращения: 22.03.2025).
3. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Батьковский М.А., Кравчук П.В. Теоретические основы и инструментарий оценки эффективности разработки новых технологий // Электронная промышленность. 2014. № 1. С. 123–140. EDN: RYMFTR.
4. Родионова В.Н. Методический подход к исследованию направлений повышения эффективности организации производства на предприятиях // Организатор производства. 2022. Т. 30. № 1. С. 36–51. DOI: 10.36622/VSTU.2022.52.30.004. EDN: ТТКАНЕ.
5. Ермолаев С.А. Институциональные основания разработки и проведения промышленной политики в контексте политики импортозамещения в России // Инновации и инвестиции. 2016. № 10. С. 200–203. EDN: ZNEBVZ.
6. Беркутова Т.А., Махова А.В., Ковтун Б.А. Военно-гражданская интеграция: понятие и виды // Вестник Поволжского государственного технологического университета. Серия: экономика и управление. 2023. № 2 (57). С. 81–90. DOI: 10.25686/2306-2800.2023.2.81. EDN: QWPWZS.
7. Беркутова Т.А., Махова А.В., Ковтун Б.А. К определению понятия «диверсификация предприятий оборонно-промышленного комплекса в условиях военно-гражданской интеграции» // Социально-экономическое управление: теория и практика. 2021. № 4 (47). С. 19–23. DOI: 10.22213/2618-9763-2021-4-19-23.
8. Батьковский А.М., Кравчук П.В., Фомина А.В. Военно-гражданская интеграция в условиях ухудшения социально-экономического развития страны // Экономические исследования и разработки. 2020. № 4. С. 161–170. URL: <http://edrf.ru/article/24-04-20> (дата обращения: 25.03.2025). EDN: PNYBYV.
9. Кунин В.А., Манойлов М.О. Механизм венчурного финансирования создания и развития инновационных компаний в условиях повышенных внешних рисков // Фундаментальные исследования. 2024. № 1. С. 25–32. URL: <https://fundamental-research.ru/ru/article/view?id=43552> (дата обращения: 24.03.2025). DOI: 10.17513/fr.43552.
10. Стрельцов А.В., Яковлев Г.И. Инновационное развитие промышленных предприятий за счет военно-гражданской интеграции // Инновационная деятельность. 2017. № 3 (42). С. 39–52. EDN: YPZGNW.
11. Дроговоз П.А. Концептуальное проектирование системы стратегического управления процессами военно-гражданской интеграции в высокотехнологичных отраслях машиностроения // Вестник Московского государственного технического университета им. Н.Э. Баумана. Серия «Машиностроение». 2011. № S4. С. 5–19. EDN: VSNCWX.
12. Акимкина Д.А. Институционализация процесса трансфера технологий // Стратегическое планирование и развитие предприятий: материалы XXV Всероссийского симпозиума (Москва, 9–10 апреля 2024 г.) / Под ред. чл.-корр. РАН Г.Б. Клейнера. М.: ЦЭМИ РАН, 2024. С. 478–482. DOI: 10.34706/978-5-8211-0822-7-s3-01. EDN: CMTHFA.

СТАТЬИ

УДК 334.02
DOI**СБАЛАНСИРОВАННАЯ СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ МАРКЕТИНГА
В ДАЛЬНЕВОСТОЧНОМ ФЕДЕРАЛЬНОМ ОКРУГЕ:
ПРОБЛЕМЫ, ПОДХОДЫ И ПРИНЦИПЫ**¹Лебединская Ю.С., ²Близкий Р.С.¹ФГБОУ ВО «Владивостокский государственный университет», Владивосток,
e-mail: Yuliya.Lebedinskaya@vvsu.ru;²ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», Москва

В настоящее время возрастает роль аналитического и управленческого инструментария, направленного на регулирование и стабильность реализации предпринимательской деятельности в регионе. Принимая во внимание данную тенденцию, сбалансированная система показателей маркетинга представляет научный интерес в исследовании вопросов, касающихся проблем, подходов и принципов данной системы. Целью исследования является изучение основных подходов, определяющих сущность сбалансированной системы показателей на примере подразделений маркетинговой службы в малом и среднем предпринимательстве Дальневосточного федерального округа, установление ключевых проблем на пути их достижения. Авторами рассмотрены основные подходы, определяющие сущность системы показателей, на основании полевых исследований, проведенных в Дальневосточном федеральном округе, установлены основные проблемы формирования сбалансированной системы показателей, используемые маркетинговыми отделами, на примере предпринимательских субъектов. Авторы среди ключевых проблем сбалансированной системы показателей выделили: асимметричность выбора оптимальных региональных параметров значений показателей эффективности; высокий разрыв в квалифицированных региональных специалистах, владеющих приемами методики сбалансированной системы показателей; ограниченный обмен знаниями в регионе и отсутствие эффективного коворкинга на уровне представителей крупного, малого и среднего бизнеса, а также другие проблемы. Также авторы установили, что топ-менеджеры малых производственных предприятий готовы использовать на практике комплекс управления маркетингом взаимоотношений при наличии понятной, простой и систематизированной методики. Результаты исследования могут быть применены и задействованы в административно-муниципальных проектах, программах поддержки и развития малого и среднего предпринимательства органами федеральной, региональной и местной государственной власти.

Ключевые слова: сбалансированная система показателей, федеральный округ, проблемы, модели управления, принципы, административно-муниципальное регулирование

**BALANCED SCORECARD OF MARKETING IN THE FAR EASTERN
FEDERAL DISTRICT: PROBLEMS, APPROACHES AND PRINCIPLES**¹Lebedinskaya Yu.S., ²Blizkiy R.S.¹Vladivostok State University, Vladivostok, e-mail: Yuliya.Lebedinskaya@vvsu.ru;²State University of Management, Moscow

Currently, the role of analytical and management tools aimed at regulating and stabilizing the implementation of entrepreneurial activity in the region is increasing. Taking into account this trend, the balanced system of marketing indicators is of scientific interest in the study of issues related to the problems, approaches and principles of this system. The purpose of the study is to study the main approaches that determine the essence of the balanced scorecard using the example of marketing service departments in small and medium businesses in the Far Eastern Federal District, and to identify key problems on the way to achieving them. In the article, the authors consider the main approaches that determine the essence of the scorecard, based on field studies conducted in the Far Eastern Federal District, identified the main problems of forming a balanced scorecard used by marketing departments using the example of business entities. Among the key problems of the balanced scorecard, the authors identified: asymmetry in the choice of optimal regional parameters for the values of performance indicators; a wide gap in qualified regional specialists who are proficient in the methods of the balanced scorecard; limited knowledge sharing in the region and the lack of effective coworking at the level of representatives of large, small and medium businesses, as well as other problems. The authors also found that top managers of small manufacturing enterprises are ready to use in practice a relationship marketing management complex in the presence of a clear, simple and systematized methodology. The results of the study can be applied and involved in administrative and municipal projects, programs for the support and development of small and medium-sized businesses by federal, regional and local government bodies.

Keywords: balanced scorecard, problems, management models, principle assessment, administrative and municipal regulation

Введение

Социально-экономическое развитие Дальневосточного федерального округа (ДФО) требует серьезных адаптивно-управлен-

ческих решений по ряду направлений. В соответствии с постановлением Правительства РФ от 15 апреля 2014 г. № 308 (с изменениями от 20 августа 2024 г.) реализуется государственная программа «Со-

циально-экономическое развитие Дальневосточного федерального округа». Оценка показателей выделяет ряд негативных факторов, сдерживающих развитие округа, выделим некоторые из них: сокращение численности населения (с 1991 г. с 10,4 до 8,1 млн чел); миграционный отток (на 0,3–0,5 % ежегодно снижается численность населения); низкий уровень инфраструктуры (информационный, транспортный, социальный и т.д.). Учитывая серьезную поддержку Правительства, согласно указу Президента Российской Федерации от 26 июня 2020 г. № 427 «О мерах по социально-экономическому развитию Дальнего Востока», ДФО стремится сбалансировать целевые показатели развития и снизить негативные факторы посредством удержания не только населения в округе, но и создания в нем условий для роста количества предпринимателей в малом и среднем бизнесе. Так, в ДФО активно внедряются новые преференциальные территории опережающего социально-экономического развития, запущен на 70 лет «свободный порт Владивосток», благодаря программе «Дальневосточный гектар» упрощена процедура получения бесплатных земельных участков гражданами Российской Федерации, предложен новый механизм снижения тарифов на электроэнергию для промышленных потребителей Дальнего Востока, до 2030 г. действует на территории ДФО льготная ипотека по ставке 2 % годовых для молодых семей и участников программы «Дальневосточный гектар», запущен амбициозный проект, стимулирующий рост высокотехнологического бизнеса в регионе, – инновационный научно-технологический центр «Русский» и многие другие важнейшие программы, проекты и мероприятия. При этом необходимо отметить, что обеспечить рост с большим количеством вложений финансовых ресурсов невозможно без слаженной контрольно-аналитической работы на всех уровнях ее адаптационно-компенсаторных направлений, реализуемых в ДФО. Таким образом, возрастает роль аналитического и управленческого инструментария, направленного на регулирование и стабильность реализации предпринимательской деятельности в регионе.

Сбалансированная система показателей (СБСП), как управленческий комплекс, позволяет руководству и аналитическим службам организаций устанавливать причинно-логическую связь между стратегическими целями и текущим положением показателей операционной деятельности, эффективно контролировать их достижение, а также

вовремя вносить необходимые коррективы [1, с. 100–102]. Для России система сбалансированных показателей получила широкое распространение относительно недавно, но уже активно используется некоторыми субъектами в практике управления компаниями. Фундаментальный вклад и серьезный рывок в научной и экономической среде СБСП получила в середине 2000-х гг., когда на рынках стали активно проявлять инвестиционно-экономический интерес зарубежные компании.

Авторы отечественных научных школ анализа хозяйственной деятельности и развития предпринимательства отметили ряд особенностей ССП. В научной монографии под редакцией Г.Л. Багиева [1] раскрывается часть механизма маркетинга взаимодействия, акцентируя внимание на системе критериев, позволяющих оценить «портфель» взаимоотношений субъектов (партнеров), особо важных при выработке обоснованных управленческих решений. При этом требуют более глубокого изучения принципы и научные подходы к генерации и отбору специфических и универсальных критериев портфеля взаимоотношений как фундаментальных основ исследования. В научной публикации дальневосточных исследователей Ю.С. Лебединской, Е.С. Кошевой, А.Ю. Шиловой [2] актуализируется новый виток эволюции концепции понятия «маркетинг взаимоотношений», где существенным вкладом является структурированность научного термина по пяти критериям системности и сущности изменений в управлении. Перспективным направлением исследований остаются проблемы адаптации и внедрения инноваций по трем ключевым аспектам: технологии, потребительское поведение и оценка бизнес-среды экономических субъектов. Одним из актуальных направлений, связанных с развитием сбалансированной системы показателей маркетинга, является совершенствование структур бизнес-моделей и, прежде всего, системы взаимодействия с клиентами. Логически структурированным научным исследованием стала работа авторов Е.А. Нигай, Ю.С. Лебединской, Е.С. Кошевой, Е.А. Бараусовой [3], где предложен авторский подход к трансформации системы взаимодействия с клиентом (посредством «призмы омниканальности») в бизнес-модели организации. Достигнутый научный вклад демонстрирует многогранность компонентов, влияющих на сбалансированную систему показателей маркетинга. Основные закономерности и проблемы выбора модели управления маркетингом в условиях реализации так-

тических и стратегических целей экономических субъектов системно представлены в работе Н.Б. Изаковой, Л.М. Капустиной [4], где предлагается концептуальная модель управления маркетингом, состоящая из множества дополнительных блоков, в том числе сбалансированной системы показателей и индикаторов результативности маркетинга. Механизмы интеграции маркетинга на разных уровнях рассматривают ученые О.У. Юлдашева и Е.В. Писарева [5]. В результате авторами сформированы типы маркетинговых моделей и их уровневые категории. Такой базис результативности достижений исследования позволил закрепить специфику типологии и степени его интеграции применительно к дальнейшим исследованиям компаний Дальневосточного федерального округа. Уровни эффективности и проблемы их развития рассмотрены в исследованиях Е.В. Писаревой, А.Р. Кумпиловой [6; 7]. Выделенное авторское понятие «маркетинговое управление» А.Р. Кумпиловой [7] тесно интегрировано с потребительской ценностью, сформированной к предприятию в среде факторов: товарной, сбытовой, ценовой и коммуникационной политики.

Таким образом, в среде отечественных ученых не уделяется должного внимания спецификам оценочных подходов в условиях ограничений, смены рынков сбыта и импортозамещения, особенно в части маркетинговых индикаторов эффективности. В связи с этим методология развития СБСП окончательно не исследована на отечественных российских рынках и требует глубокого осознания своеобразной среды, культуры и традиций населения РФ для ее применения в информационно-цифровом пространстве.

Цель исследования – изучить основные подходы, определяющие сущность сбалансированной системы показателей на примере подразделений маркетинговой службы в малом и среднем предпринимательстве Дальневосточного федерального округа, установить ключевые проблемы на пути их достижения, а также выделить специфику применения адаптационно-компенсаторных принципов построения сбалансированной системы показателей.

Материалы и методы исследования

Исследование построено на принципах рациональности и эффективности в достижении поставленной цели, поэтому задействованы методы: познания (системный, диалектический), сравнительного анализа, метод исторического и ретроспективного анализа научных положений и доктрин,

выделил особенности в подходах разных авторов к управлению взаимоотношениями на производственном рынке B2B [5–7]. Методологическим инструментом исследования является сравнительный анализ основных параметров СБСП. Метод индукции авторами применялся для обоснования адаптационно-компенсаторных принципов.

Результаты исследования и их обсуждение

Оценка результатов управления маркетингом является важной задачей для компаний, поскольку позволяет измерить эффективность маркетинговых усилий. Одновременно этот процесс является сложной задачей, поскольку результаты маркетинговых усилий сложно измерить в привязке к результатам, это связано, прежде всего, с откликом потребителя, в котором доминируют стохастический или импульсный подходы. Малые производственные предприятия могут столкнуться с рядом проблем при оценке результатов управления маркетингом.

К основным проблемам можно отнести:

1. Недостаток точных метрик: в маркетинге часто сложно измерить конкретные показатели, такие как влияние рекламы на продажи или точное число клиентов, привлеченных определенной кампанией. Некоторые результаты маркетинговых усилий могут быть субъективными или трудноизмеримыми.

2. Задержка во времени: многие результаты маркетинговых усилий проявляются не сразу, а с течением времени. Например, улучшение узнаваемости бренда или установление отношений с клиентами требуют времени для достижения видимых результатов, что непременно затруднит оценку эффективности маркетинговых усилий в краткосрочной перспективе.

3. Влияние внешних факторов: результаты маркетинговых усилий могут быть затруднены или искажены влиянием внешних факторов, таких как изменения рыночной конкуренции, экономическая ситуация или изменения потребительских предпочтений. Определение точного вклада маркетинга может быть сложной задачей.

4. Множество каналов и тактик: современные маркетинговые кампании используют различные каналы и тактики, такие как реклама в интернете, социальные медиа, контент-маркетинг и др. Оценка вклада каждого канала и его взаимодействия может быть сложной задачей, особенно если компания использует множество каналов одновременно.

Систематизация научных концепций и их связь
с результирующими индикаторами маркетинговых усилий

Подход	Сущность	Результирующие индикаторы (показатели) маркетинговых усилий	Применимость индикатора в среде ДВФО		
			А) Не используется	Б) Частично используется	В) Используется
КОНЦЕПЦИЯ СМЕШАННЫХ МОДЕЛЕЙ	Концепция основана на использовании комбинации различных подходов и инструментов в рамках маркетинговых усилий компании. Основная идея в том, что каждая компания должна адаптировать свою стратегию к своей отрасли, целевой аудитории и конкретным целям	1.1 Индекс лояльности. 1.2. Степень удовлетворенности клиентов. 1.3 Степень удовлетворенности взаимоотношениями с партнерами и др.	1.1А	1.2Б	1.3В
ИТОГО			+	+	+
МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ КЛИЕНТСКИМИ ОТНОШЕНИЯМИ (CRM-система – управление взаимоотношениями с клиентами)	Фокус на управлении отношениями с клиентами и создании долгосрочных связей с целью удержания клиентов и повышения их удовлетворенности. Компании используют CRM-системы для сбора и анализа данных о клиентах, персонализации взаимодействия, предоставления качественного обслуживания и разработки долгосрочных стратегий для удовлетворения потребностей клиентов	2.1 Показатель уровня вовлеченности клиента (CEV). 2.2 Пожизненной ценности клиента (CLV). 2.3 Ценность отзывов, влияния, SMM-метрики в социальных сетях. 2.4 Эффективность партнерства	2.2А	2.1Б 2.3 Б	2.4В
ИТОГО			+	++	+
МОДЕЛЬ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ПАРТНЕРСТВ	Компании стремятся установить долгосрочные партнерские отношения, основанные на взаимовыгодности, сотрудничестве и взаимовыгоде. Вместо фокуса только на цене и транзакциях компании стремятся создать взаимовыгодные стратегические партнерства, которые могут включать совместное планирование, развитие продуктов, обмен знаниями и ресурсами	3.1 Удовлетворенность и удержание субъектов рынка. 3.2 Прибыльность компаний. 3.3 Качество обслуживания. 3.4 Долгосрочность взаимоотношений	3.4А	3.1Б 3.2Б	3.2В
ИТОГО			+	++	+
МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ ПОСТАВЩИКАМИ	Эта модель сосредоточена на управлении отношениями с поставщиками с целью обеспечения надежных и качественных поставок. Компании стремятся установить стабильные отношения с поставщиками, проводят оценку и выбор поставщиков, устанавливают долгосрочные контракты с целью улучшения эффективности поставок и снижения затрат	4.1 Затраты на взаимодействие с поставщиком и потребителем. 4.2 Прибыль от взаимодействия с потребителем		4.1Б 4.2Б	
ИТОГО				++	
МОДЕЛЬ СОВМЕСТНОГО РАЗВИТИЯ И ИННОВАЦИЙ	В этой модели компании сотрудничают с клиентами или другими заинтересованными сторонами для совместной разработки новых продуктов, технологий или решений. Целью является совместное исследование, разработка и коммерциализация инноваций, что позволяет компаниям создавать ценность и удовлетворять потребности клиентов	5.1 Инновационная активность. 5.2 Качество инновационной деятельности. 5.3 Уровень сотрудничества государственно-частного партнерства (ГЧП)	5.3А 5.2А	5.1Б	
ИТОГО			++	+	
ИТОГО ПО МАРКЕТИНГОВЫМ УСИЛИЯМ			5+	8+	3+

Источник: составлено авторами по [2; 3].

5. Несоответствие между целями и измерениями: иногда цели маркетинговой кампании могут быть недостаточно ясными или измеримыми. Если компания не устанавливает конкретные и измеримые цели для маркетинговых усилий, оценка их результатов становится затруднительной.

Обобщим систематизацию теоретико-методологических подходов к оценке ожидаемых результатов маркетинга взаимоотношений, где основа решений будет основываться на типах моделей. Результаты, представленные в таблице, связаны с адаптацией системы результирующих ценностей компании и ее фактическими затратами, в том числе на направленных на маркетинговые усилия.

Таким образом, видно, что неразработанность СБСП ДВФО влечет поиск новых решений адаптации не только индикаторов, но и научной методологии оценки ожидаемых результатов управления взаимоотношениями производственного предприятия. Для преодоления этих проблем рекомендуется определить ясные и конкретные цели маркетинговых усилий, разработать систему метрик и измерений, которая отражает эти цели, и проводить регулярный мониторинг и анализ данных для оценки результатов.

Также важно учитывать контекст и внешние факторы при интерпретации результатов и принятии решений на основе этих данных. В контексте ISO (Международные стандарты качества) 9001:2015 результативность определяется как степень, в которой достигаются планируемые результаты. Она измеряется сравнением фактически достигнутых результатов с целями и планами, установленными организацией. Такое определение влечет оценку конкретизации деятельности и означает, что организация должна определить свои цели, планы и ожидаемые результаты, а затем оценить, насколько успешно она достигает этих результатов. На производственном рынке существует несколько подходов к оценке управления взаимоотношениями, которые помогают компаниям эффективно взаимодействовать с поставщиками и клиентами.

В рамках исследования был проведен опрос и глубинное интервью с целью определения практически важных показателей маркетинга малых производственных предприятий и определения востребованности разработки оценки данных показателей. В опросе приняли участие 45 респондентов, среди которых были собственники, коммерческие директора и руководители малых производственных предприятий России. В основу анализа вошли мнения респондентов отраслей: производства изделий древес-

но-полимерного композита (58 %), изделий из лиственницы (24 %) и керамогранитной плитки (18 %). Выбор респондентов был основан на необходимости учета специфики отрасли последующей апробации комплекса управления маркетингом взаимоотношений. По результатам опроса 93 % респондентов отмечают важность установления и поддержания долгосрочных взаимоотношений с потребителями, однако 7 % топ-менеджеров предприятий не видят в этом смысла. На практике управлением взаимоотношениями с потребителями на базовом уровне, без применения маркетингового комплекса и помощи профессионалов, занимается 53 % респондентов, 24,4 % имеют для этого маркетинговый отдел, 16 % ощущают сложности с техническим обеспечением и отсутствием профессионалов в штате, из-за чего не ведут маркетинговую деятельность, а 6,6 % считают маркетинг неэффективным.

Для наиболее глубокого понимания решений при выборе траектории ведения маркетинговой деятельности, были проведены глубинные интервью с 20 респондентами опроса. Было выяснено, что применение комплекса управления маркетингом взаимоотношений на предприятиях затрудняется такими факторами, как отсутствие профессиональных знаний и понимания показателей, сложность расчетов и отсутствие необходимой базы данных.

Маркетинговая деятельность в основном воспринимается на предприятиях как субъективная и трудоемкая деятельность. Применение интернет-возможностей игнорируется по причине низкой активности бизнес-потребителей в данной среде. Однако топ-менеджмент согласен, что введение и применение комплекса маркетинга взаимоотношений способствует повышению эффективности деятельности предприятия в целом, но для самостоятельной разработки методики компании не готовы выделять ресурсы.

Возникает производственная и научная дилемма, требующая системных поисковых решений, поэтому авторы предлагают в дальнейших научных исследованиях рассмотреть разработку внедрения адапционно-компенсаторных принципов в работе производственно-управленческой системы, которые, возможно, нивелируют недостатки данной системы управления. Основная идея гипотезы заключается в том, что внешняя среда постоянно меняется, и организации должны быть готовы к переменам, поэтому именно адапционно-компенсаторные принципы помогают организациям быть гибкими и способными быстро реагировать

на новые вызовы. Например, если на рынке появляются новые конкуренты или меняются потребительские предпочтения, организация должна быть готова изменить свою стратегию и тактику, чтобы сохранить свою конкурентоспособность.

Таким образом, можно подвести предварительный итог полученных результатов, а именно:

- выявлены проблемы оценки результатов управления маркетингом на малых производственных предприятиях (недостаток точных метрик и субъективность оценки; задержка во времени между маркетинговыми усилиями и результатами; влияние внешних факторов, искажающих оценку; сложность оценки вклада отдельных каналов и тактик маркетинга; несоответствие между целями и измерениями маркетинговых кампаний);

- подтверждена важность установления и поддержания долгосрочных взаимоотношений с потребителями для малых производственных предприятий;

- выявлены факторы, затрудняющие применение комплекса управления маркетингом взаимоотношений: (отсутствие профессиональных знаний и понимания показателей; сложность расчетов и отсутствие необходимой базы данных; восприятие маркетинга как субъективной и трудоемкой деятельности; недостаточное использование интернет-возможностей).

Предложена концепция адаптационно-компенсаторных принципов для нивелирования недостатков системы управления и работы маркетинговых служб с учетом сбалансированной системы показателей.

Обобщая результаты исследования, выделим положения научной новизны результатов работы, состоящей:

- из систематизации перечня проблем, с которыми сталкиваются малые производственные предприятия при оценке результатов управления маркетингом;

- предложенной концепции адаптационно-компенсаторных принципов, направленных на повышение эффективности маркетинговых служб и нивелирование недостатков системы управления в контексте малых производственных предприятий.

Заключение

Подводя итог, сформируем практическую значимость результатов исследования. Результаты исследования могут быть использованы малыми производственными предприятиями для улучшения оценки эффективности маркетинговых усилий и оптимизации маркетинговых стратегий.

Предложенные адаптационно-компенсаторные принципы могут служить осно-

вой для разработки практических рекомендаций и инструментов для повышения эффективности работы маркетинговых служб на малых производственных предприятиях.

Исследование показало, что малые производственные предприятия сталкиваются с рядом проблем при оценке результатов управления маркетингом. Для решения этих проблем необходимо разрабатывать и внедрять адаптационно-компенсаторные принципы, учитывающие специфику деятельности таких предприятий, а также обеспечивающие гибкость, интеграцию, учет потребностей клиентов, постоянное обучение, эффективное использование ресурсов и мотивацию персонала.

Перспективы дальнейших исследований по этому направлению заключаются в разработке и апробации конкретных инструментов и методик для внедрения адаптационно-компенсаторных принципов на малых производственных предприятиях, а также в проведении сравнительного анализа эффективности различных маркетинговых стратегий и тактик на малых производственных предприятиях.

Список литературы

1. Багиев Г.Л., Бушуева Л.И., Куш С.П., Ребязина В.А., Мелентьева Н.И., Наумов В.Н., Попова Ю.Ф., Соловьева Ю.Н., Татаренко В.Н., Третьяк О.А., Юлдашева О.У. Маркетинг взаимодействия: новые направления исследований и инструментов. М.: Сыктывкарский государственный университет им. Питирима Сорокина (Сыктывкар), 2014. 249 с. EDN: UCYCUB.
2. Лебединская Ю.С., Кошечкина Е.С., Шилова А.Ю. Экономическая структурированность понятия «Маркетинг взаимоотношений» // *Фундаментальные исследования*. 2023. № 12. С. 97–103. DOI: 10.17513/ft.43541.
3. Нигай Е.А., Лебединская Ю.С., Кошечкина Е.С., Бараусова Е.А. Модификация модели взаимодействия с клиентом на основе омниканального подхода и ее влияние на финансовые результаты деятельности организации // *Вестник Астраханского государственного технического университета. Серия: Экономика*. 2022. № 4. С. 70–79. DOI: 10.24143/2073-5537-2022-4-70-79.
4. Изакова Н.Б., Капустина Л.М. Концептуальная модель управления маркетингом малого промышленного предприятия // *Журнал экономической теории*. 2019. Т. 16. № 4. С. 796–809. DOI: 10.31063/2073-6517/2019.16-4.15.
5. Юлдашева О.У., Писарева Е.В. Маркетинговые модели российских компаний: результаты эмпирического исследования // *Современный менеджмент: проблемы и перспективы: XI Международная научно-практическая конференция (Санкт-Петербург, 07–08 апреля 2016 г.)*. В 2 ч. Ч. 2. СПб.: Санкт-Петербургский государственный экономический университет, 2016. С. 424–429. EDN: VUKKXZ.
6. Писарева Е.В. Теория и методология реализации моделей комплекса маркетинга с учетом контекста реалий российского рынка // *Инновационное развитие экономики*. 2016. № 2 (32). С. 234–242. URL: https://ineconomic.ru/sites/field_print_version/no2322016.pdf (дата обращения: 15.04.2025). EDN: VWOEAX.
7. Кумпилова А.Р. Концептуальная модель управления маркетингом малого бизнеса // *Экономика и социум*. 2015. № 6–3 (19). С. 519–521. URL: <https://sciup.org/140115475> (дата обращения: 15.04.2025). EDN: VVJECH.

УДК 331.103
DOI

УПРАВЛЕНИЕ КАРЬЕРОЙ КАК ИНСТРУМЕНТ МОТИВАЦИИ И УДЕРЖАНИЯ СОТРУДНИКОВ

Сербина Н.В.

ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический университет», Екатеринбург,
e-mail: serbina_nv@usue.ru

Конкуренция за квалифицированные кадры на современном рынке труда вынуждает российские компании прилагать больше усилий для развития внутренних ресурсов. Потребность в разработке новых эффективных стимулов для удержания сотрудников и повышении уровня их вовлеченности обуславливает актуальность проблемы развития кадрового потенциала. Целями исследования являются анализ системы управления карьерой сотрудников на примере крупной российской компании металлургической отрасли и определение ее эффективности. В ходе работы определены преимущества и недостатки линейного, сетевого и индивидуализированного подходов в карьерном менеджменте. Изучена система карьерного менеджмента в активно развивающейся организации, обладающей значительными финансовыми ресурсами и опирающейся на передовые современные технологии. Выявлено, что основной технологией управления карьерой в компании является технология кадрового резерва: развитие и удержание ценных сотрудников, прошедших отбор, оценку и подготовку для последующего занятия вакантных управленческих должностей. Выяснилось, что на фоне высоких показателей вовлеченности сотрудников в компании отмечается ухудшение структуры кадрового резерва. Анализ данных о резервистах позволил определить ряд отрицательных тенденций, таких как снижение мотивации, рост текучести среди молодежи, падение интереса к развивающимся программам среди резервистов среднего и высшего звена, низкая внутренняя мобильность. Для повышения эффективности работы системы управления карьерой в компании предлагаются: переход к модели индивидуализированных карьерных траекторий, большая открытость карьерных возможностей для резервистов, активация программ наставничества, работа с внутренним брендом, запуск регулярной обратной связи от руководителей, установление приоритетности внутреннего кадрового резерва перед внешним, развитие программ стажировок и т.д. Предлагаемые мероприятия направлены на повышение удовлетворенности проактивных сотрудников в плане развития их профессиональных и карьерных возможностей и способны существенно повлиять как на количественные, так и на качественные характеристики кадрового резерва компании.

Ключевые слова: карьерный рост, кадровые резерв, развитие сотрудников, удержание сотрудников, мотивация персонала, управление карьерой

CAREER MANAGEMENT AS A TOOL FOR MOTIVATING AND RETAINING EMPLOYEES

Serbina N.V.

Ural State University of Economics, Ekaterinburg, e-mail: serbina_nv@usue.ru

Competition for qualified personnel in the modern labor market forces Russian companies to make more efforts to develop internal resources. The need for new effective incentives to retain employees and increase their involvement makes the problem of developing its human resources relevant. The purpose of the study is to analyze the employee career management system using the example of a large Russian company in the metallurgical industry and determine its effectiveness. In the course of the work, the advantages and disadvantages of linear, network and individualized approaches in career management were identified. The article examines the career management system in an actively developing organization with significant financial resources and based on advanced modern technologies. It is revealed that the main technology of career management in the company is the technology of the personnel reserve: the development and retention of valuable employees who have been selected, evaluated and trained for the subsequent occupation of vacant managerial positions. It turned out that against the background of high employee engagement rates in the company, there is a deterioration in the structure of the personnel reserve. The analysis of data on reservists allowed us to identify a number of negative trends, such as decreased motivation, increased turnover among young people, a decrease in interest in developing programs among middle and senior reservists, and low internal mobility. To improve the efficiency of the career management system in digging, it is proposed: transition to a model of individualized career paths, greater openness of career opportunities for reservists, activation of mentoring programs, work with an internal brand, launching regular feedback from managers, prioritizing the internal personnel reserve over the external, development of internship programs, etc. The proposed measures are aimed at increasing the satisfaction of proactive employees in terms of developing their professional and career opportunities and can significantly affect both the quantitative and qualitative characteristics of the company's personnel reserve.

Keywords: career growth, personnel reserve, employee development, employee retention, staff motivation, career management

Введение

В современной ситуации масштабной трансформации рынка труда и кадрового дефицита возрастает значимость грамотно-го управления карьерой персонала как эле-

мента мотивационной системы. Карьерный менеджмент позволяет компаниям привлекать, удерживать и развивать ключевых сотрудников, выступая надежным инструментом повышения ее конкурентоспособности

и фактором достижения стратегических целей. Актуальность обосновывается тем, что комплексное управление карьерой сотрудников способствует повышению мотивации персонала и улучшению производительности, формирует в глазах рынка позитивный бренд компании как привлекающего работодателя. В крупных российских компаниях нередко наблюдаются проблемы, связанные с затрудненным внутренним карьерным ростом сотрудников и недостаточной прозрачностью карьерных путей [1–3]. В совокупности это приводит к кадровым потерям, что является недопустимым в условиях жесткой конкуренции за квалифицированный персонал [4]. Поэтому постоянная оценка и совершенствование системы управления карьерой становятся неотъемлемой частью корпоративной кадровой стратегии.

Цели исследования – оценка системы управления карьерой сотрудников на примере крупной российской компании для определения проблемных зон и разработка предложений по устранению этих зон.

Материалы и методы исследования

Исследование базируется как на результатах научных изысканий российских и зарубежных экспертов, так и на практических наработках российских компаний в HR-сфере. Новизна исследования заключается в подходе к оценке системы управления карьерой сотрудников на примере крупной российской компании, являющейся лидером в своей отрасли и обладающей значительными ресурсами для повышения мотивации работающего в ней персонала. Практическая значимость обусловлена прикладным характером исследования и перспективами применения полученных результатов в других компаниях той же отрасли. Использовались методы изучения материалов научных и периодических изданий, открытых информационных источников, внутренних локальных нормативных документов компании, а также результаты проведенных авторами прикладных исследований – опросов, анкетирования, интервью.

Результаты исследования и их обсуждение

В числе ведущих целей системы управления карьерой как комплексом мероприятий и процессов, направленных на развитие и продвижение сотрудников, выступает достижение оптимального сочетания потребностей работников и возможностей, предоставляемых компанией для их профессионального и карьерного роста [5–7]. В качестве одной из сфер жизни современного

человека карьера определяется как последовательность профессиональных достижений и опыта, которые человек накапливает на протяжении своей жизни [8–10]. Современный формат поливариативной карьеры определен самостоятельностью карьериста, наличием у него конкретной цели, уверенностью в грядущем успехе и позитивным мышлением.

При выстраивании успешной карьеры в рамках определенной организации важно наличие двух составляющих: стремления самого карьериста к достижениям и поддержки со стороны компании. С позиции компании управление карьерой сотрудников является важной частью кадровой стратегии, направленной на сохранение и приумножение человеческого капитала. Профессиональное развитие ведет к повышению «ценности» сотрудника на внутреннем рынке труда [11, 12]. Осознание важности инвестиций в человеческий капитал подвело работодателей к потребности расширить арсенал методов и технологий управления профессиональной карьерой своих сотрудников [13, 14].

Обязательным элементом современного системного подхода к управлению карьерой стали индивидуальные карьерные планы сотрудников, выстраиваемые в соответствии с разными подходами – линейным, сетевым взаимодействием и индивидуализированным [15, 16]. К преимуществам линейной модели, при которой сотрудник последовательно продвигается по карьерной лестнице, относятся прозрачность карьерного роста и структурированность; однако линейная модель может ограничивать карьериста в рамках одного направления деятельности. При сетевом взаимодействии сотрудники могут менять свои роли, функционал и проекты, развиваясь в «горизонтальном» направлении, накапливая разнообразный опыт и навыки. К преимуществам сетевой модели можно отнести гибкость (сотрудники могут адаптироваться к изменениям в организации и быстро осваивать новые роли) и разнообразие опыта (работа над различными проектами способствует развитию у сотрудников многопрофильных навыков). Тем не менее, такая модель требует от сотрудников активного участия в формировании своей карьеры и может быть менее структурированной по сравнению с линейной моделью.

Индивидуализированный подход к управлению карьерой основывается на потребностях и целях конкретного сотрудника: в этом случае организация предоставляет возможность каждому работнику разрабатывать индивидуальный план развития, ко-

торый учитывает его уникальные навыки, интересы и амбиции. Преимущества индивидуализированного подхода включают персонализацию (каждый сотрудник может строить свою карьеру в соответствии со своими целями и предпочтениями) и повышенную мотивацию (сотрудники более заинтересованы в своем развитии, когда они видят, что их индивидуальные потребности учитываются). Однако данный подход требует от организации значительных ресурсов для поддержки каждого сотрудника в его карьерном развитии.

В условиях острой конкуренции за персонал компании все чаще выбирают индивидуализированный подход к управлению карьерой, а значит, становится важным выявление потребностей сотрудников. Для оценки карьерных целей и потребностей персонала традиционно используются анкетирование, интервью и оценка эффективности.

С помощью анкетирования компании собирают информацию о текущих устремлениях и предпочтениях своих сотрудников, но, несмотря на широкий охват респондентов, получаемые результаты не всегда могут быть достоверны (речь идет о получении социально ожидаемых ответов), их анализ может потребовать значительных усилий (при обработке и извлечении действительно полезной информации).

Как более личный метод оценки интервью позволяет лучше раскрыть истинные карьерные потребности сотрудников, однако подобная детализация увеличивает ресурсозатратность в разы, не говоря уже о возможном субъективном восприятии информации интервьюером [17, 18].

На фоне анкетирования и личного интервью метод анализа эффективности более объективен, поскольку включает оценку выполнения задач и достижения целей. Однако оценке подвергаются уже фактически проделанная работа и достигнутые результаты, при этом не затрагиваются долгосрочные карьерные цели и планы. Тут стоит упомянуть и возможные эмоциональные негативные эффекты, связанные с процессом оценки со стороны сотрудников [18, 19, 20]. В целом, для организации более выигрышным вариантом является комплексный комбинированный подход к выявлению карьерных потребностей своих сотрудников, основанный на ценностях корпоративной культуры [21, 22].

Как показывает успешная практика российских компаний, проверенными технологиями управления карьерным ростом сотрудников выступают: реализация программ наставничества, обучения и повышения квалификации персонала, а также карьерное сопровождение консультантом.

Программа наставничества предполагает долгосрочное взаимодействие между опытным наставником и его подопечным карьеристом с передачей последнему не только профессионального, но и личного опыта [23]. Разнообразие программ наставничества (формальное и неформальное, вертикальное и горизонтальное и т.д.) позволяет компании реализовывать индивидуальный подход к каждому карьеристу. Благодаря наставникам карьеристы могут получать доступ к полезным профессиональным контактам и заручаться рекомендациями для продвижения по должностной лестнице. Выгода программ наставничества для самой компании состоит в сохранении и накоплении профессиональных знаний, в обеспечении их преемственности. Отметим, что вступившие в силу в марте 2025 года новые законодательные регламенты по наставничеству значительно способствуют его популяризации.

Обучение карьеристов на программах повышения квалификации закрывает их потребность в обновлении и актуализации знаний, придавая дополнительную мотивацию на сотрудничество с компанией и повышая вовлеченность в трудовую деятельность. Возможность контроля успехов и достижений карьеристов со стороны компании позволяет последним принимать взвешенные кадровые решения.

Карьерное сопровождение реализуется на основе регулярных встреч и консультаций карьериста с внутренними экспертами, в том числе с его непосредственным руководителем и с HR-специалистом. Предмет таких встреч – планирование карьерных перспектив и обсуждение возможных путей их достижения. Делая систему карьерного менеджмента прозрачной и понятной для сотрудника, карьерное сопровождение является серьезным стимулом для карьериста [24, 25]. При владении карьеристом информацией о требуемых для продвижения на определенные позиции навыках составление им плана конкретных действий не представляет сложности.

Оценка системы управления карьерой сотрудников в компании проводится на основе анализа таких показателей, как уровень удовлетворенности сотрудников, коэффициент внутренних перемещений, текучесть кадров и т.д. Современные информационные системы управления человеческими ресурсами – HRIS – позволяют оперативно и точно анализировать показатели и производить комплексную оценку, а централизованное хранение и обработка данных значительно упрощают управление карьерными планами сотрудников. Немало-

важно, что система HRIS легко интегрируется с другими инструментами оценки эффективности в режиме реального времени, определяя и фиксируя высокопроизводительных сотрудников. HRIS не только помогает создавать индивидуальные планы развития, но и отслеживает общие тренды карьерного развития персонала в компании.

Использование больших данных для целей карьерного планирования позволяет не только определить общие закономерности карьерного роста и факторы успешности продвижения сотрудников, но и смоделировать индивидуальные траектории карьеристов. Рассмотрим это на примере крупной компании металлургической промышленности (далее – Компания).

К числу основных принципов корпоративной культуры Компании относятся: открытость, амбициозность, забота, инициативность и сотрудничество. Важным направлением кадровой политики выступает формирование кадрового резерва; в рамках корпоративного университета проводится обучение по всему спектру актуальных компетенций, включая программу «Лидеры», направленную на развитие управленческих навыков.

В 2024 году в Компании был проведен опрос удовлетворенности и вовлеченности персонала (число респондентов – более 35 тыс. человек): уровень вовлеченности составил около 76%, уровень удовлетворенности – 80%. Ключевыми факторами удовлетворенности явились комфортные условия труда и активное внедрение современных технологий и инноваций.

Анализ системы управления карьерой персонала в Компании показал, что благодаря использованию единой автоматизированной платформы Unive для планирования обучения и оценки сотрудников управление отличается прозрачностью и доступностью. О качестве обучения говорит показатель назначений на руководящие позиции сотрудников из числа резервистов: их доля в 2024 году составила более 60%. В целом, доступ сотрудников к современным образовательным ресурсам оказывает позитивное влияние на рост их удовлетворенности работой и вовлеченности.

Исследование параметров внутреннего кадрового резерва привело к выводам, что его структура заметно ухудшилась в 2024 году (в сравнении с 2023 годом). Доля сотрудников до 30 лет в 2024 году в сравнении с 2023 годом уменьшилась на 1,6%, в то время как доля работников старше 50 лет возросла на 1,5%; текучесть молодежи до 30 лет в 2024 году составила 21,9%. Наблюдаются общие «старение» кадрового

резерва и незначительный приток молодых специалистов; фиксируется снижение численности резервистов высшего и среднего звена.

Также снизилась активность резервистов в программах развития. К примеру, запущенная в 2024 году лидерская программа продемонстрировала и позитивные тенденции (увеличилось количество реализованных проектов), и негативные тенденции (общее число участников программы снизилось). В числе причин сами организаторы программы указали снижение интереса карьеристов к участию в обучении.

Результаты исследования показали, что в отношении кадрового резерва существуют две ключевые проблемы, требующие особых усилий и внимания. Первая из них связана с потребностью удержания в Компании молодых специалистов на фоне общего старения трудового коллектива и повышения среднего возраста (рис. 1).

В числе значимых факторов снижения вовлеченности молодых сотрудников – непрозрачность их перспектив карьерного роста. Как показывает практика, чем яснее молодой карьерист представляет стоящие перед ним цели и условия их достижения, тем более он мотивирован на работу в компании. Индивидуализированная карьерная траектория и открытые возможности, предоставляемые компанией, позволяют серьезно снизить текучесть среди карьероориентированного контингента и укрепить стабильность команды.

Потребность постоянного обновления компетенций в условиях динамичной цифровизации и автоматизации процессов может быть закрыта путем не только регулярного обучения и повышения квалификации карьеристов, но и поддержки программ наставничества. Такие формы наставничества, как кросс-наставничество и обратное менторство, будут способствовать созданию особой «инклюзивной корпоративной культуры».

Укрепление позитивного HR-бренда сегодня выступает неременным условием привлечения и удержания персонала в компаниях. Степень доверия к компании как к надежному работодателю может быть повышена через трансляцию историй успеха молодых сотрудников. Технология сторителлинга уже зарекомендовала себя в качестве эффективного инструмента привлечения внимания к компании на внешнем рынке труда. На внутреннем рынке этот подход раскрывает перспективы для амбициозных сотрудников-карьеристов, подсказывая им возможные алгоритмы продвижения, воодушевляя на активности.

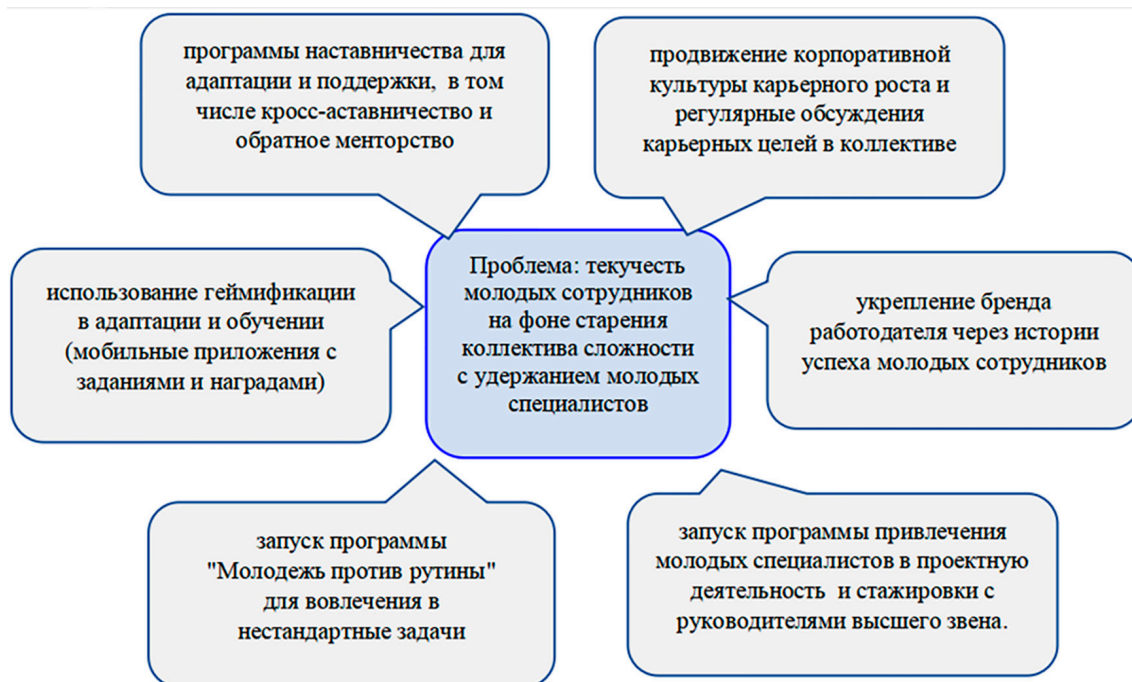


Рис. 1. Мероприятия, направленные на сокращение текучести молодых специалистов в Компании
Источник: разработано авторами



Рис. 2. Мероприятия, направленные на повышение уровня внутренней мобильности и продвижения кадров в Компании
Источник: разработано авторами

Укоренение в корпоративной системе культуры карьерного роста требует дополнительного подкрепления: организация постоянного карьерного сопровождения ключевых проактивных сотрудников должна включать в себя регулярные встречи карьеристов с экспертами-профессионалами, способными не только дать им обратную связь по текущим достижениям, но и спла-

нировать шаги на перспективу. Самим руководителям подобные карьерные диалоги дают четкое представление о потенциале своих сотрудников, позволяя вовремя выявлять, развивать и удерживать таланты. Получение обратной связи от коллег также способствует карьерному росту, работая, в том числе, на укрепление взаимной поддержки и корпоративных ценностей.

Использование современных методов и подходов к обучению, таких как геймификация, делает процесс усвоения новых знаний более удобным для восприятия молодым поколением специалистов. А запуск мотивационного проекта «Молодежь против рутины» не только позволит привлечь на свою сторону активных карьеристов, но и частично решит задачу сближения сотрудников разных поколений. В процессе решения общих задач опытные специалисты получают свежий взгляд на устоявшиеся в компании практики и процедуры, а молодежь осознает значимость своего вклада в общее развитие компании.

Вторая проблема в системе управления карьерой сотрудников в компании связана с низкой внутренней мобильностью кадров и снижением численности резервистов высшего и среднего звена (рис. 2).

В современных условиях снижение в компании общего числа резервистов высшего и среднего звена обуславливает острую потребность в немедленном реагировании. В перспективе проблема низкой внутренней мобильности кадров способна привести к потере ценных сотрудников. В качестве вариантов решения предлагаются: установление приоритетности внутренних кандидатов при назначении на вакантные должности и активная поддержка инициативы резервистов по прохождению стажировок на других площадках компании, в том числе за пределами страны. Также для данной категории резервистов будут актуальны: разработка индивидуализированных карьерных треков с учетом текущих амбиций сотрудников и персонализированные планы развития с опорой на личные компетенции и потребности компании.

Указанные рекомендации, направленные на улучшение качественных и количественных показателей кадрового резерва компании, в совокупности способны создать благоприятную поддерживающую среду для повышения уровня удовлетворенности резервистов и обеспечить их мотивацию на длительное плодотворное сотрудничество с компанией.

Заключение

В условиях высокой конкуренции за сотрудников стратегические планы любой компании базируются на ее кадровом потенциале, как в текущем моменте, так и в перспективе. Системное решение задач привлечения и удержания персонала включает в себя работу с особой частью проактивных сотрудников, нацеленных на профессиональное и карьерное развитие. Вариативность подходов к управлению карьерой

допускает учет всего многообразия возможных индивидуальных карьерных треков, включая личные, профессиональные и управленческие амбиции карьеристов.

Система карьерного менеджмента в компании – это целый комплекс мероприятий, реализация которых, как показывает успешная практика российских компаний, способна оказать значительное влияние на общие показатели эффективности деятельности. Вовлечение, удержание и мотивация кадрового резерва – сотрудников, прошедших предварительную оценку, отбор и обучение в соответствии с потребностями и целями компании, – первоочередная задача топ-менеджмента.

В соответствии поставленной целью, на примере крупной российской компании, деятельность которой связана с металлургической отраслью, был проведен анализ эффективности действующей системы управления карьерным развитием персонала. Полученные результаты позволили определить ключевые проблемы по данному направлению: это текучесть молодых сотрудников на фоне общего «старения» коллектива и низкий уровень внутренней мобильности среди резервистов.

В числе предложенных решений есть такие, которые уже положительно зарекомендовали себя в практике других российских и зарубежных предприятий отрасли, показав свою эффективность. Среди них: развитие компетенций резервистов через их привлечение к проектной деятельности и стажировкам; активация и стимулирование внутренней мобильности кадров; формирование корпоративной культуры, поддерживающей карьерные устремления сотрудников; продвижение внешнего HR-бренда как внимательного работодателя, на деле заботящегося о своих сотрудниках и предоставляющего для них широкие карьерные перспективы, своевременную регулярную обратную связь с фиксацией достижений, карьерные диалоги с корректировками целей и средств и т.д.

Реализация решений в комплексе позволит удерживать талантливых сотрудников-резервистов, снизить текучесть и укрепить кадровый резерв, формируя устойчивую и конкурентоспособную компанию, способную оперативно адаптироваться к вызовам современного рынка труда и ориентированную на долгосрочный рост.

Список литературы

1. Родинова Н.П., Остроухов В.М., Березняковский В.С. Современные тенденции в управлении персоналом // Индустриальная экономика. 2022. № 1-1. С. 65-70. DOI: 10.47576/2712-7559_2022_1_1_65.

2. Терелецкова Е. В., Такаев А.Ч. Роль мотивации в управлении карьерой молодых специалистов // Экономика и бизнес: теория и практика. 2023. № 6-2 (100). С. 160-164. DOI: 10.24412/2411-0450-2023-6-2-160-164.
3. Ganiev E. Formation of a personnel reserve of civil servants in local governments // German International Journal of Modern Science. 2023. № 68. P. 34-36. DOI 10.5281/zenodo.10151332.
4. Бюллер Е.А. Формирование кадрового резерва как инструмент эффективной кадровой политики организации // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. 2023. № 2 (320). С. 77-82. DOI: 10.53598/2410-3683-2023-2-320-77-82.
5. Антипина И.О. Основные аспекты управления карьерой в современной организации // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. 2023. № 11-2 (86). С. 22-24. DOI: 10.24412/2500-1000-2023-11-2-22-24.
6. Баштханова Б.Х., Болдырева С.Б., Чадлаева Н.Е. Теоретические аспекты управления кадровым резервом: подходы к управлению // Экономическая политика и финансовые ресурсы. 2023. Т. 2. № 4. С. 43-53. DOI: 10.53315/2949-1177-2023-2-4-43-53.
7. Senbursa N. The mediating role of organizational commitment in the collective efficacy-performance relationship // Управление. 2023. Т. 14. № 4. С. 58-72. DOI: 10.29141/2218-5003-2023-14-4-4.
8. Арефьева М.Е., Есенжулова Л.С. Методы управления карьерой и профессионально-должностным продвижением в организации // Экономика и бизнес: теория и практика. 2024. № 9-2 (115). С. 30-34. DOI: 10.24412/2411-0450-2024-9-2-30-34.
9. Белько И.В., Карабанова О.В. Исследование понятия «карьера» и особенности управление карьерой // Вестник Московского городского педагогического университета. Серия: Экономика. 2023. № 2 (36). С. 108-118. DOI: 10.25688/2312-6647.2023.36.2.09.
10. Маслов Г.А., Шерстобитова Ю.А. Уровень жизни и развитие человеческого потенциала: оценка рисков экономической безопасности регионов // Journal of New Economy. 2024. Т. 25. № 4. С. 24-46. DOI: 10.29141/2658-5081-2024-25-4-2.
11. Fedorchuk Yu.M., Gordashnikova O.Yu. Specifics of Russian Certification Systems and Personnel Reserves of School Principals // Contemporary Challenges in Education: Digitalization, Methodology, and Management. Hershey: IGI Global. 2023. P. 191-199. DOI: 10.4018/979-8-3693-1826-3.ch014.
12. Ледовская М.Е., Ледовская И.И., Кононенко И.С. Применение результативных форм карьерного развития в формате стратегического управления персоналом организации // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2023. № 1(98). С. 100-119. DOI: 10.21295/2223-5639-2023-1-100-119.
13. Роздольская И.В., Ледовская М.Е., Роздольский Д.А. Направления маркетингово – управленческих воздействий в привлечении и удержании талантов в целях обеспечения организационной устойчивости компаний // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2024. № 2 (105). С. 239-257. DOI: 10.21295/2223-5639-2024-2-239-257.
14. Лымарева О.А., Джинчарадзе Л. Принципы и методы мотивации и стимулирования персонала в организации // Экономика и бизнес: теория и практика. 2022. № 12-1 (94). С. 222-225. DOI: 10.24412/2411-0450-2022-12-1-222-225.
15. Andreev O.S. Current career management trends // Экономика и предпринимательство. 2022. № 3 (140). P. 1083-1085. DOI: 10.34925/EIP.2022.140.03.205.
16. Lomonosova Ya.G. Employee career management in the context of unified personnel cycle // Вестник Пермского национального исследовательского политехнического университета. Социально-экономические науки. 2024. № 1. P. 230-243. DOI: 10.15593/2224-9354/2024.1.17.
17. Сербина Н.В. Развитие сотрудников как технология управления социально-психологическим климатом в компании // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. 2024. № 7. С. 205-208. DOI: 10.24412/2220-2404-2024-7-33.
18. Семина А.П. Оценка персонала методом «360 градусов» // Фундаментальные исследования. 2020. № 2. С. 65-69. DOI: 10.17513/fr.42687.
19. Илюхина Л.А. Совершенствование механизма оценки персонала при формировании административного кадрового резерва // Лидерство и менеджмент. 2022. Т. 9. № 2. С. 405-420. DOI: 10.18334/lim.9.2.114571.
20. Полякова О.Б., Бонкало Т.И. Вектор карьерных ориентаций студенческой молодежи в постковидный период // Системная психология и социология. 2023. № 1 (45). С. 45-55. DOI: 10.25688/2223-6872.2023.45.1.04.
21. Гарафутдинова Н.Я., Росляков А.Е., Степанов В.Е. Совершенствование работы с кадровым резервом как элемент кадровых технологий развития персонала // Управление качеством. 2021. № 2. С. 20-29. DOI: 10.33920/pro-1-2102-03.
22. Морозова О.И., Семенихина А.В. Формирование программы совершенствования работы с производственными кадрами и создания кадрового резерва на промышленном предприятии // Экономические и гуманитарные науки. 2021. № 5 (352). С. 95-105. DOI: 10.33979/2073-7424-2021-352-595-105.
23. Петрякова С.В., Кот Е.М., Фатеева Н.Б., Пильникова И.Ф., Симачкова Н.Н. Кадровый резерв как инструмент мотивации и удержания персонала // Образование и право. 2024. № 2. С. 405-408. DOI: 10.24412/2076-1503-2024-2-405-408.
24. Morgan S. De, Walker P., Blyth F.M., Daly A., Burke A.L.J., Nicholas M.K. A technology-enabled collaborative learning model (Project ECHO) to upskill primary care providers in best practice pain care // Australian Journal of Primary Health. 2024. Vol. 30. № 6. DOI: 10.1071/py24035.
25. Сотников Н.З. Конвергенция управления деловой карьерой и риск-менеджмента // Экономика труда. 2022. Т. 9. № 4. С. 857-874. DOI: 10.18334/et.9.4.114474.